

20几岁的 竞争力



人际交往能力、学习能力和执行力

燕杨天◎著

電子工業出版社·

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内容简介

对于 20 几岁的年轻人来说，是否具有人际交往能力、学习力和执行力是个人竞争力强弱的关键。本书从人际交往能力、学习力和执行力三个角度，阐述了 20 几岁的年轻人在初入职场时可能陷入的误区，以及应该采取的正确的心态和做法等，从而在人际沟通中游刃有余，在工作中能够不断学习，能够轻松完成上司交代的任务等。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

20 几岁的竞争力：人际交往能力、学习能力和执行力 / 燕杨天著. —北京：电子工业出版社，2011.1

ISBN 978-7-121-12594-2

I. ①2… II. ①燕… III. ①成功心理学—青年读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 247635 号

责任编辑：李 静

印 刷：

装 订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：12.75 字数：182 千字

印 次：2011 年 1 月第 1 次印刷

定 价：25.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。



前言

20 几岁——人生关键的起跑线

每个人都要走完自己的一生，但每个人的人生轨迹大不相同，于是也就有了帝王将相，有了盗贼草寇；有人流芳千古，有人遗臭万年；有成功的楷模，有失败的典型；有人因生命的意义而不断奋斗，有人因碌碌无为而含恨终生……同是在时空的轨道中穿行，为什么人与人的差距就这么大呢？

这还得从人的生理和心理说起。

从生理上来看。人在幼年时期，对外界社会有了认知，初步认识到自己作为“人”的存在；少年时期，个人确立成长过程中自然定位，成为哪一类人就在这个阶段孕育完成；青年时期，血管里蠢蠢欲动的发展神经开始催促着身心尽快成熟，“三十而立”靠的就是这个阶段的成熟程度；中年时期，生活和事业最繁忙的阶段，也是精力走下坡路的阶段，面对年青一代的社会新力量，让事业更上一层楼的难度加大。退休之后也就只有靠回忆了，有些人会慨叹人生的不如意，有些人也可以安享晚年。由此来看，青年阶段是最有潜力的。这个阶段是人的精力最旺盛、头脑最清醒、可挖掘程度最大的阶段，这个阶段的成败得失在很大程度上决定着今后的人生。



中国人讲究“三十而立”，如果在30岁的时候能够“立”了，那么人生路就走上了成功的快车道。

从心理上来看。人有主观能动性，能够驾驭自己的命运，可以选择如何度过一生。幼年时期，更多的是“随性”，什么都不用费脑筋；少年时期，更多的是“任性”，“强调自我”的程度加深；青年时期，更多的是“随心”，冲劲、不服输，想怎么做就怎么做；中年时期，更多的是“认命”，人近黄昏还如何能留住落山的太阳？到了晚年，对前面的人生路只能回忆，有的人的回忆是美好的，有的人却深感遗憾。

由此可见，人在青年阶段，主观能动性最强，这个阶段既是最有活力和创造力的阶段，又是最有能力将想法付诸实施的阶段。而青年阶段的黄金时期当归20几岁莫属，这个阶段没有太多的身外负担，上有父母却不老，下无子女可分心，可以说是甩开膀子大干一场的时候。如果在这个阶段能够打好基础，那么今后的人生命运也会就此升级；如果这个阶段的基础没有打好，今后随着个人精力的下降和社会竞争的加剧，恐怕人生的上坡路走起来会颇为艰难。

综上两点，不管是即将走上社会的大学生，还是已经在社会上打拼几年的职场人士，对20几岁这个人生勃发的关键阶段一定要认识清楚。

首先，20几岁是迈向社会独立生存的开始。走上社会，如果能够很快适应快节奏的生存状况，尽快从象牙塔的安逸中走出来，勇敢地面对社会是非常重要的。社会角色没有人能够替你扮演，所以在走上社会以后所有的事情都只有自己独立去面对。据调查，刚刚走上社会的人所承受的压力要比在职场中面临困境的人承受的压力大很多，毕竟后者对此有心理准备，而且对缓解压力的方法心中有数，刚刚走上社会的人会茫然不知所措，由此发出对生命意义的误解。20几岁是艰难的，但同时也是人生中非常美好的一个阶段，年轻、美丽、健康、充满活力，在这个阶段好好经受一下历练，与困难和压力好好切磋切磋，何愁他日不能腾飞？

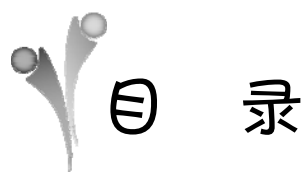
20几岁的人，在生理和心理上都基本成熟，是成家立业的好时候。对

于男人来说，是“入行”的最佳时期，如果能够入对行，人生的基础就此夯实，立业自然不成问题。对于女人来说，是“嫁郎”的最佳时机，女人最美丽的时候就是这个阶段。可以说，嫁对郎是女人一生中最重要的事情，人生的基调在这个阶段就能够定下，什么样的人生路基本上系于这一选择之中。当然，对于“入行”和“嫁郎”来说，20几岁是最佳时机，而其中最重要的就是充实自己，男人没有为自己充好电，必然缺乏进入高门槛的行业的能力；女人没有为自己充好电，即便是身边好男人成堆，又如何能指望有人会看上你？记住：社会在进行选择的时候都是遵循达尔文的“优胜劣汰”原则的，如果没有达到顶峰的能力和巨大的潜力，社会是不愿意浪费成本去选择这样一个男人的；同样，如果没有十足的魅力和巨大的吸引力，男人也不会浪费时间去选择这样一个女人。所以，20几岁，要在自己的人生中留下浓墨重彩的一笔，在今后的人生道路上能够更上一层楼。

既然，20几岁是独立生存的开始，而人生道路又充满岔路口，如何进行抉择就显得至关重要。20几岁是决定人一生的关键抉择期，做出什么样的决定，就意味着确定了人生的航向，自然要一头扎进去，一条路走到黑。那么，为了避免走上歧途，或者吃太多的苦，我们可以事先做好准备。毛泽东说过，“不打无准备之仗”，准备好了，再大的困难也难不倒成竹在胸的冲锋手。冲锋手要具备什么素质或能力呢？

本书从20几岁必须具备的三种能力——人际交往能力、学习能力、执行力——说起，旨在给正处于20几岁的年轻人更多的鼓励和自信，打好走上社会的第一枪，过好走上社会的第一个10年，打好发展的基础，成为今后步步高攀的阶梯和助力，不给人生留下遗憾。

所以，好好对待你充满希望却又很有可能留下更多遗憾的20几岁，让希望统统实现，把遗憾一扫而光，现在就开始学习吧。



第 1 篇 人际交往能力

第 1 章	人际交往，从“心”开始·····	2
1.	人际交往很“现实”·····	3
2.	向坏心态说“NO”·····	7
3.	良好的心态·····	10
第 2 章	你的人际关系网上有几个“结”·····	12
1.	你的人际关系网有多大·····	13
2.	人脉资源大盘点·····	18
3.	“结”的重要性·····	26
第 3 章	拓展人际关系：增强你的“织网”能力·····	28
1.	打好基本功·····	29
2.	绕开“雷区”·····	36
3.	“超人际”拓展·····	44
4.	组建自己的圈子·····	45

第 4 章	维系人际关系：做好“结网”的工作	47
1.	关系在于维系	48
2.	维系的关键在于长期投入	50
3.	危急关系，危机公关	52
第 5 章	让你受欢迎的人际交往技巧	55
1.	与君子交往	56
2.	与小人交往	61
3.	生活中的交往智慧	65
4.	让你受欢迎的人际交往原则	69

第 2 篇 学习能力

第 6 章	正确看待学习这件事	74
1.	学习是一件培养和提高能力的事	75
2.	学习是一件永无止境的事	81
3.	学习能给予你的	89
第 7 章	学习也要讲究“策略”	94
1.	量身定制学习计划	95
2.	做好心理准备	99
3.	学习途径大盘点	107
4.	学习方法大盘点	113
第 8 章	提高学习能力的好方法	122
1.	时空学习法	123
2.	利用记忆的密码	126



3. 杠杆学习法	131
----------------	-----

第 3 篇 执行力

第 9 章 测试你的执行力如何	136
-----------------------	-----

1. 你是“拖拖族”吗	137
2. 你了解执行力吗	146

第 10 章 执行力贵在落实	151
----------------------	-----

1. 责任意识	152
2. 找准目标	154
3. 坚定决心	156
4. 确保质量	159
5. 保证速度	161
6. 积极心态	163
7. 抓住机遇	167
8. 管理时间	169
9. 善借外力	171

第 11 章 增强执行力的必备心态	173
-------------------------	-----

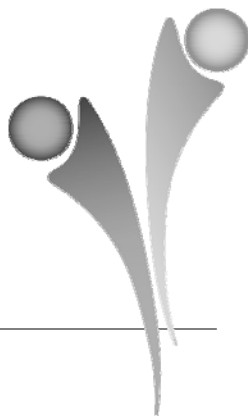
1. 良好的初衷——重视开始	174
2. 严谨的行动——重视过程	179
3. 完胜的目标——重视结果	184

第 12 章 执行力定律	187
--------------------	-----

1. 执行力的第一时间定律	188
2. 执行力的“木桶定律”	191
3. 执行力的 80/20 法则	194

第 1 篇

人际交往能力



我们在社会上忙忙碌碌，每个人的来往穿梭，每个人的所作所为，都留下了一道道印记。每个人的这些印记交织在一起，仿佛蚕蛹结的茧，仿佛蜘蛛织的网。其实，社会就是一张巨大的网，每个人就是资源网上的一个节点，都处于同一张网上，人与人之间的距离其实很近。然而，是因为欠缺了什么，才让我们觉得人与人之间相隔那么远？如果你沿着这张网的每一个节点走下去，你会发现，你可以和任何人相识。说得通俗一点，我们需要人际关系网。我们需要具备一种能力，可以让这张网尽在掌握之中，这种能力就是人际交往能力。这种能力涉及的人脉资源太广泛了，了解你掌握的人脉资源现状，梳理好人际交往计划，在“拓展”和“维系”上做足工夫，人脉达人就是你了。



第 1 章

人际交往，从“心”开始

行动要解决的是源自心灵的渴望。行动之前要用心体会行动的初衷，用行动来满足心灵的渴望。

1. 人际交往很“现实”

本能上的需要

人是社会性的动物，生来就有一种在社会上获得认可的精神需求，这是对自己的重要性的一种验证。“被需要”得多的人往往会让自己获得极大的满足感。人在人际交往中所能获得的，有物质上的，更多的还是精神上的、情感上的。

在我们的生活中，经常可以看到这样的例子：

- 人际关系良好的人要比人际关系不好的人衰老迹象少很多。
- 善于交朋友的人比独来独往的人顺利的事情要多得多。
- 有爱情滋润的人比没有爱情滋润的人精神状态更好，更讨人喜欢。
- 郁郁寡欢的人跟邻居聊了会儿天，拉了拉家常，坏情绪不知道什么时候已经排得无影无踪了，似乎什么事情都想通了。

这些事情看起来都很神奇，但实际上其中的奥秘又很简单——人对人际关系的渴望好比对营养成分的需要。

想要认识更多的人，想更多地被接纳，这在很大程度上是出自精神的需求和对感情的渴望。人需要伙伴来共度时光，需要在情感上获得共鸣，害怕自己会孤立无援。很多人会因为交到一个朋友而格外开心，也会因为跟陌生人刚刚迈出了认识的第一步而心情开朗，为什么呢？情感又多打开了一扇窗，可以发送自己的情感去温暖他人，可以输入他人的情感来温暖



自己。很多人会因为无处倾诉而陷入恶劣的情绪中不能自拔，也会因为与他人之间的摩擦而郁郁寡欢，为什么呢？人与人之间联通感情的通道被堵死，内心的情感在一定程度上被扭曲，无法释放。所以，孤独是痛苦的。

情感上的需要

“千里难寻是朋友，朋友多了路好走；千金难买是朋友，朋友多了春常留……”这首歌红透了大江南北，诚挚地流露出拥有朋友的幸福和温暖。确实，朋友多了路好走，出门在外歇歇脚，异国他乡有人接应，困难的时候有人拉一把，喜悦的时刻有人送祝福。朋友在每个人的生命中都是非常重要的，任何人都离不开朋友的支持和关爱。所以，任何人都离不开朋友。然而，朋友不是生来就是，也不是生来就有的，朋友关系需要用心缔结。

朋友是主动结识的。在你所认识的人中结识朋友是最自然和最容易的。因此，认识的人越多，找到朋友的机会就越大。而且你所结识的人中知道你“人缘广”，自然也会认为你的“人缘好”，更愿意与你成为朋友。因为每个人都希望自己有很多“好”朋友，这是进一步结识新朋友的基点。主动结识朋友的能力越强，被人主动结识的机会就越多，能找到好朋友和被他人认为是好朋友的可能性也就越大。

人的性格虽然有内向和外向之分，但总体上来说人都是外向型的动物，都有向外展露自己获得社会认可的本能。希望生活在群体中，而非单打独斗。所以，主动结识朋友是人的本能所需，而主动结识尽可能多的朋友，在很大程度上就是更大地满足人发自本能的渴望。

当然，结识了朋友还要能够真正成为朋友，成为长久的朋友，正如歌里唱的：“结识新朋友，不忘老朋友……天高地也厚，山高水长流，愿我们到处都有好朋友……”即便是关系再好的朋友，如果不悉心维持，关系也会越来越淡。直到彼此之间很惬意的关系变成回忆，这个曾经的知心朋友就这样变成你生命中的普通人，很难再敞开心扉去和他倾诉。即便你生活中有什么困难，即便多么需要有人陪，你是否还有勇气拨通他的电话呢？

朋友多的人，很少会愁“前路无知己”。无论在何地，无论在何种境遇之下，都有能够理解并支持你的人，这无疑会成为你继续坚守梦想的动力。朋友给予支持，能让你对自己行为的价值充满极大的信心，并且在继续前行的过程中获得更大的精神动力。

“出路”和“退路”

统计资料表明：良好的人际关系，可使工作成功率与个人幸福达成率达 85% 以上。一个人获得成功的因素中，85% 取决于人际关系，而知识、技术、经验等因素仅占 15%；某地被解雇的 4 000 人中，人际关系不好者占 90%，不称职者占 10%；大学毕业生中人际关系处理得好的人平均年薪比优等生高 15%，比普通生高 33%。

这组数据讲的是职场中人际关系在个人的成功中所起到的作用，当然这不能说人际关系决定了一切，但良好的人际关系会促成这一切。良好的人际关系可以在很大程度上弥补个人知识、技术、经验等因素的欠缺和不足。不过，知识、技术、经验是可以通过个人努力迅速掌握的，但人际关系不是那么容易就能维系好的。比如，对一个人的印象好坏是很难改观的，而对这个人在人际关系上的负面看法很容易影响对他其他方面的看法，和爱屋及乌一样，恨乌也会及屋。在人际关系中游刃有余也不是没有顺利的通道可起，如果能打好人际关系的基础，通关的大门会自动为你敞开，自然其他方面也就顺风顺水了。虽然这听起来似乎有点“厚黑”，但不得不承认的是，厚黑源自人的内心，无人能避免主观因素的影响，没有人能克服“心魔”，让人心里先舒服了，才有进一步合作的可能，人际交往的重要性和必要性就是基于此的。

我们从人际交往的心态中可以总结出一点，那就是每个人对他人的实实在在的需求。我们每个人都有希望得到他人帮助的想法和需求。实际上，每个人完成每件事，哪怕一件小事，也都在无形中得到了他人的协助。通



过人际交往掌握的人脉资源可以帮助我们先人一步采取行动，帮助我们牵线搭桥，甚至先发制人……这些都是从人际交往对“出路”的意义上来讲的。当然，人际交往还可以为我们提供“退路”。人生在世，不可能事事顺心如意，首要目的没有达到或者遇到挫折的时候，要采取的应对之策就是“退一步”。而为我们的“退一步”提供支持、表达安慰、送来温暖的是我们身边的人、我们的熟人、我们的朋友，以及我们认识的每一个人。“退一步”之所以能够海阔天空，是因为在挣脱了纠缠和纷争之后，可以回归心灵最安静的角落，在那里有我们身边的人为我们搭建的避风港。

2. 向坏心态说“NO”

人际交往是受意识指导的，而意识中又包含动机。每个行动都是有想法的。有些人心思缜密，行动谨慎，尽管内心纠结，却仍丝毫不外露；有些人开门见山，直截了当，似乎内心无比强大，谁又知道这不是一种伪装呢？有些人当面一套，背后却只想给一刀；而有些人纯粹就是把交往的对象当做阶梯，可悲的是只想借着阶梯往上爬，却忘了给自己留下退路……由此可见，人心叵测绝不是危言耸听，因为每个人所处的情境不同，进行人际交往的心态也五花八门，甚至难以预测。但是，不管是出于情感上的需要，还是物质上的追求；不管是因为生活的便利，还是事业的助力，最起码，在与人交往的过程中要有一个健康的心态。健康的心态可以使行动的效果事半功倍，而不健康的心态往往会使事情事倍功半。在这里，我们要对人际交往中的不良心态说“NO”！

重利轻义

重利轻义，顾名思义，以利益为主。在现实生活中，人际交往带来的利益是肯定有的，有时候可能是巨大的，特别是在专门与某些人建立联系的时候，可获得的短期利益和长期利益无疑具有极大的吸引力。但是如果一味地以此为目的，人与人之间的关系会变得庸俗，整个社会也将会掉进世俗的漩涡。然而，重利换来的关系是非常不牢靠的。一旦所谓的利益关系不存在了，所有的关系都将崩溃。



重利在大多数情况下都会带来另一种心态——轻义。重利和轻义往往是联系在一起的。薄情寡义的人，买卖不成，情谊也就不在了。自古以来，不讲“义”的人最终下场都不好，早晚都会受到唾弃。所以在人际交往中，不能紧盯着眼前的利，也要把义放在重要的位置上。有情有义的人没有办不成的事，正所谓“留得青山在，不怕没柴烧”，义就是获得人际资助最牢靠的秘诀。

急于求成

任何事物的发展都有一个循序渐进的过程，不能一蹴而就，也不能揠苗助长。人与人之间的交往也是一个自然而然的过程，不是今天刚认识了一个人明天就想达成合作，这是不现实的。毕竟人与人之间能够互相信任是需要一定的情感基础的，这种情感基础需要培养，正所谓“日久见人心”。急于求成，往往给对方造成一种“被利用”的感觉。人在面临变化的时候往往会产生一种防备心理，以确定这种变化是否对自己目前的稳定性造成影响。只有在经过反复斟酌和思考之后，通过慢慢观察逐渐了解，最后才能确定是否接受这种变化。而在人际交往中急于与他人建立一定的关系或达成某种合作最容易给人留下不可靠、不稳定的印象，因为感情的培养、信任的确立，都需要时间和过程，为了达到目的而采取激进的方式违背事物的发展规律，这样做的后果往往是导致事情不进反退。

猜疑

猜疑是人际交往中的大忌，不管是朋友还是恋人，彼此之间应该摒弃猜疑、互相信任，这样才会有交往下去的可能。猜疑最容易使维系的关系瞬间破灭，因为猜疑毁掉的是对人格的尊重和信任。与人交往，不妨先拿出真心来打动对方，将心比心，以真心换真心。如果有不确信或怀疑的地方，不妨慢慢观察或者与对方坦诚相见，切不可盲目猜疑甚至不加求证，这对人际关系极为不利，大多数情况下对方会因此反目。

嫉妒

嫉妒是一种非常不健康的心态。黑格尔曾说，嫉妒是平庸对卓越的反感。由此可见，嫉妒已经不仅仅是一种情绪，也是一种心理确信。嫉妒是心灵的地狱，是痛苦的深渊，在与他人的比较中，因他人比自己好而心理不平衡，这样的心态万万不可有。这样的心态中掺杂的成分比较多，轻重程度不一，一般有吃醋、尖酸、刻薄、讽刺、给脸色、不屑等表现，越是如此，内心越是重视，就越容易因此而自我折磨。由于这种过分的重视加上攀比，导致自己的心理一时无法平衡，从而表现出对对方的负面看法。嫉妒可以让人发狂，做出令人难以置信的举动。怀有嫉妒心的人是不健康的，这样的人一般都会变得面目可憎、丑陋。在人际交往中，难免会遇到比自己优越很多的人，我们应该抱着见贤思齐的心态，学习他人的长处，而不是容不下他人比自己好。这样怀有嫉妒心态很难在人际交往中获得他人的真诚对待，也难以与他人心灵上接近。

孤僻

人活于世，避免不了与人打交道，人不可孤处一世。独来独往，离群索居，一副与世无争的样子，凡事都想只要事不关己，便会高高挂起，这就是典型的孤僻。在现代社会，孤僻的人是很难融入社会的，人际交往要克服孤僻的心态。不愿与他人交往，不愿与外界接触，把自己禁锢在狭小的空间，生活在自己的世界里，长此以往，这样的人或多或少心理上都有一定的问题，不愿意敞开心扉接纳他人，也不希望获得他人的认可。孤僻的人在人际交往中不容易让人靠近，也难以与他人建立长久的交往关系。所以，不要让自己蜗居一隅且关掉手机，与他人联系吧，你的人生可能会就此开辟；也不要走路低头尽量避开他人的目光，抬起头来吧，你看到的每张脸都可能为你开辟一片天。



3. 良好的心态

进行人际交往要有一个良好的心态，只有在良好的心态的指引下，才能够打开与他人相识的通道，才能长久维系双方建立起来的关系。良好的心态有助于加强行动的有效性，这是放之四海而皆准的。只有先把心态摆正了，才能够更好地采取行动。所以，现在请保持微笑，来把在人际交往中良好的心态统统装进你的一颗红心里。

开放的心态

交往就是要把自己推介出去，把他人容纳进来，所以要怀有一种开放的心态。能够敞开心扉去付出自己的真诚，也能够以博大的胸怀接纳他人的付出。人与人之间感情的交流、关系的维系，需要彼此之间真诚的沟通，隐瞒、遮掩、有所保留等都不利于赢得他人的信任。当然，开放的心态并不是说要把一切都毫无保留地向所有交往的人透露、付出，而是在交往的相应范围内，对不同的人开放的程度有所不同。

- 恋人之间，感情的流露和容纳对方为自己生命的一部分是最主要的。
- 朋友之间，互相帮助并成为心灵上有共鸣的伙伴是尤为重要的。
- 同事之间，共同进步和工作中的良好协调性是首要的。
- 生意伙伴也不能只为了经济上的利益而不与对方坦诚交易。

能容纳他人的人，才能够被更多人所容纳；以开放的心态对待他人，

才能赢得他人更真诚地靠近。

宽容的心态

人与人交往的过程中，难免会有冲突，即便没有利益冲突，也很容易因为误会而产生不必要的摩擦。人无完人，谁都不可能万事做得滴水不漏。对于他人有意无意地冒犯，应该以一种宽容的心态去对待，这是能够继续维系并进一步加强彼此关系的关键。

- 多年的朋友因为一时的误会而形同陌路。
- 本来可以相伴一生的夫妻因为对方的一个缺点而劳燕分飞。
- 生意上的伙伴因为一时赌气而断了财源。
- 一些人由于一点关系处理不好而引发了职场纠纷，最终不得不以分道扬镳收场。

而这些，很大程度上都是因为发生摩擦之后没有以一个宽容的心态去化解，当时一气之下绝交的心态，导致了从此以后彼此之间再也没有交叉点。这样的结局是可悲的，而且事后回想起来大多数人都会后悔。叔本华说过，为了能同所有的人和睦相处，我们应该允许他人表现自己本性的一面。所以，对待他人有意或无意的冒犯，我们常怀一颗宽容的心包容彼此。

为他人着想的心态

人是社会性的动物，这一点就决定了人不能太自私，在照顾自己的同时要兼顾他人。每个人都希望得到他人的关爱、体谅和理解，最能打动对方的就是能够设身处地地为对方着想，哪怕仅仅是语言表达出来的理解，也能够让对方心里骤然温暖起来。彼此之间感情深厚，往往是因为无论何时何地都能够获得对方的关爱；彼此之间割舍不下，大多数情况是因为这个人“最懂我”。能够为他人着想，在一定程度上表明了对他人的认可，而获得认可又是人内心深处所渴望的。所以，在人际交往中，能够为他人着想是获得进一步交往的通行证。



第 2 章

你的人际关系网上有几个“结”

网，是由无数节点联系在一起的，节点越多，网络越大。那么，你的人际关系网上有几个“结”呢？这些“结”中，哪些是非常结实的，哪些是比较容易松散的，哪些对你最重要，哪些功能最强大……你都了解吗？如果答案是否定的，那么本章内容对你非常有用——可以帮助你认清你目前的人际关系现状，进而让你从容地“走出去”，成为人脉达人。

1. 你的人际关系网有多大

人际交往能力是我们生来就具备的，但是掌握的程度却因人而异，有人天生就是“交际高手”、“交际花”，而有人交际的圈子格外狭窄，以至于一生认识的人都有限。以前，会受到地域、语言、种族等的限制，而如今，现代科技的发展使地球变成了一个地球村，生活在地球村里的人们几乎随时随地都能够联络上他人。而现代社会分工的细化和社会节奏的加快，使得人与人之间的联系变得日益紧密，加强与他人之间的联络和主动扩大人际交往的圈子是生存和发展的必需。因此，有必要对自己的人际交往现况和成果梳理一番，找出存在的问题和解决的方法，为今后加强人际交往能力做好铺垫。

你的通信工具有没有闲置

首先，手机、电话是必不可少的。现代人已经离不开手机，甚至连约会、起床都需要手机帮忙。手机已经为人们建立了一个交际网络。那么，你的手机中存有多少个人的联络方式呢？你经常联络的人有多少呢？他们都是些什么人呢？通过回答这三个问题就可以看出现实生活中你的交往圈子有多大，你与人交往的程度有多深。

其次，各式各样的电话本。人际交往的圈子比较广的人一般都会备有电话本。这种看似落后的方式在手机出现之前比较普遍，并随着手机的诞生逐渐淡出人们的视线。不过，手机通信录的存储容量是有限的，所以电话本的使用进一步弥补了手机存储功能的不足。随着科技发展的迅猛发展，



各种数字电话本不断出现，这也反映了现代社会人际交往的广泛性。那么，你的电话本上记载的联系人有多少呢？每个人的信息记录详细到什么程度呢？平均多长时间添加一个人的联系方式呢？是否随身带着电话本？是不是每天都会用到电话本？通过回答这些问题可以看出你在人际交往上的用心程度，不妨借此反观一下自己。

另外，QQ、MSN、Skype 等各种即时通信工具的出现，使得人际交往的圈子逐渐网络化，世界各地的人们都能够通过这些方式取得联系，方便快捷且比较安全。在使用这些即时通信工具的时候，你是主动与他人联系，还是等待着被结识？你的“陌生人”里面每天都会聊上几句的有多少人？你与这些人联系的目的是什么？你记得多少人的特性、喜好及你们的聊天内容？你是靠什么来维持与这些陌生人之间的联系的？通过回答这些问题，可以知道你在人际交往中的主动程度和结识陌生人的潜力。

通信工具的使用程度，在一定程度上可以反映出你与他人联系的程度。如果你每天都能够通过不同的通信工具和不固定的人联系、会面，那么你社交的潜力很大；如果你每天都“静悄悄”的，很少有人与你联系，也懒得去和他人联系，那么你要反思一下自己了，你的小世界是不是太冷清了？

社交也需“4个圈”

首先，亲属圈子。其实每个人的亲属关系网都是格外强大的，每个人都会因为组建新的家庭和建立新的社会关系而给现有的亲人带来一部分人脉资源。关键在于是不是与新的人脉资源真正建立了联系。如果缺乏联系，远亲还真不如近邻，不来往的亲人也不会有感情。如果好好盘点一下亲属资源，将是一种最强大、最容易掌握的人脉资源。通过对你现有的亲属关系网的分析，可以看出你在与人交往的过程中，是否能够维系住彼此之间的关系。如果连表兄妹这一层的亲人都不是完全保持联系的话，那么你要对自己的人际交往能力好好反省一下了。

其次，师生圈子。每个人在逐渐懂事之后都会开始学业，最早是幼儿

园，然后是6年小学，3年初中，3年高中，4年大学，还有研究生阶段等。每一个阶段都会有很多同学。同班同学、邻班同学，“谈得来”的校友，等等。也就是说，你的同学很多。在学生时代，人的感情都比较单纯，一起学习，一起玩耍，一起上进，一起调皮，这些都是最容易加深彼此感情的方式。因为是同学，所以在很大程度上有着相同的背景，这是最容易建立长久关系的重要条件。不管世界怎么变幻，曾经是同学的事实永远不会变，同学之间的感情是不可能被抹掉的，绝大多数的好朋友都来自同学。因此，同学之间的感情，是考验人际交往能力的一个重要方面。如果你能够把所有的“亲同学”、“堂同学”、“表同学”、“老乡同学”等都纳入自己人际交往的范围，那么这个圈子是非常庞大的。当然，在每个学习阶段，都会遇到不同的任课老师，每一门课程至少有一位老师，也就是说，每个人在学生阶段都会认识许多老师。老师是传道授业解惑者，与老师保持联系，可以大大增加学业和生活上的阅历。即便不是为了有一天哪个老师能够再次在你的人生中帮上大忙，哪怕是出于尊敬老师的目的，也应该向曾经为我们成长呕心沥血的老师们经常问一声好。

再次，职场圈子。同事是你职场中每天都要见面打交道的人，为了营造一个愉快的工作氛围，也要搞好同事之间的关系，包括与领导的关系和与其他同事的关系。毋庸置疑，领导是你职场能够成功的一个重要因素，一方面他可以指引你的职场道路，另一方面他有权决定是否给你成功的机会。这其中现任领导和过去的领导也有区别，但共同的一点是：他们都是或者曾经是你职场上的老师。他们已经铺就的职场大道要宽阔很多，跟领导搞好关系，也就有了随时搭上顺风车的机会。同事之间的关系也可以变得很“铁”，因为需要协同完成任务，需要和谐的流程，而且同事之间面临的是共同的境遇，有着相同的困难需要克服，可以说在一定程度上是“一起吃过苦”的，能够互相理解。在各司其职、协同运作的情况下，同事之间会培养起朋友情谊。

职场上的人际交往圈子还有很重要的一部分——客户。公司的客户不



止一家，每个员工所面临的客户自然也少不了，工作中与客户打得交道的频繁程度甚至超过与同事之间的接触，但是当你代表公司与客户接触的时候，除了业务上的需要必须要保持联系之外，联络个人感情也是保持和加深联系的必要条件，经常与客户往来的人，在做业务的时候往往都会比较顺利。脱离业务上的关系，你们之间曾经联络的感情也可以成为个人感情中的一部分。

最后，网络圈子。网络给人们的生活带来了巨大的变化。海量的信息、广泛的涉猎范围和快捷的联系方式，使得人与人之间建立联系的可能性大大加强。据统计，全球大概有 10 亿网民，网民使用网络这种媒介获得信息和社交对象，形成了一个庞大的人际网。这个圈子虽然看似虚幻，也充斥着不少负面因素，但是如果利用好了，其可挖掘的潜力是巨大的。你可以根据需要选择要接触的信息和人群，在这些信息和人群中方便快捷地筛选出最优信息和目标对象。而筛选付出的时间和精力都是很小的，未果的话付出代价也不大。网络上现在流行的“群”和“社区”是进行信息交流和找到志同道合者的重要途径。你可以参与不同的群，加入不同的社区，时间长了，网络中的社区生活，也可以让你找到朋友与合作伙伴。在网络这个庞大的圈子里面，总有一些人是非常适合你的，这就摆脱了现实生活中圈子狭小而沟通有限的局限。不管是工作上的“群”、兴趣爱好上的“群”，还是学术交流上的“群”，都能够为你打开一扇窗，带你加入一个新的天地。结识朋友、获取信息，网络圈子可以在极大程度上实现这一点

进行人际交往的倾向性

很多时候，大家都在说自己忙，抱怨没有时间和精力交朋友、聚会，其实这些都是借口。很多忙得团团转的人却能够保持与老朋友的联系，经常参加各种社交活动，并没有因此影响自己的工作。究其原因，阻碍你进行人际交往的并不是所谓的忙和没时间，而是你自己的倾向性。现在抛开一切因素（包括借口），反问自己，是否很想和同学、朋友、同事、客户联系一下见个面？或许这有点突然，不太好想。那么，换一个角度：你是否

想着赶紧忙完了好好地躺在床上赖一天，好好地收拾一下家务，好好地洗个澡，好好地休息一下？如果你这样想，就已经表明你其实不是没有时间和精力进行人际交往，而是你进行人际交往的倾向性太弱，你更倾向于把自己留在属于自己的那间狭小的空间内。

大多数情况下，人际交往的倾向性与性格有极大的关系。你的性格是否外向呢？内向的人倾向于把自己隐藏起来，尽量避免和他人沟通，也尽可能地降低他人上前沟通的可能性。比如说，习惯低头走路的人、一说话就害羞不知道说什么好的人、不善交际的人等，这是内向人的典型特征。正因为内向人的这些特征，所以他能够与他人倾吐心声的概率就大大降低了，因此社交圈子比较狭小，交往的朋友也就比较少了。而一般外向的人总是倾向于主动与人沟通，且外向的人也比较容易引起他人前来主动沟通。性格开朗的人在人际交往中总是能够得到更多的关注，而且，他们也更容易与他人相处。

那么现在就来反观一下你进行人交往的倾向性如何。

- 你是否很想与你某个远亲打个电话说去看看她，但又怕自己忙而迟迟不拿起电话？
- 你是否在潜意识里害怕有人突然打破你想静静度过的一个下午？
- 你是不是根本就没有想起来和朋友一起出去见个面、叙叙旧？
- 你是否遇到问题都是自己出面而拒绝请他人帮忙，甚至害怕会被拒绝呢？
- 你是不是一直都在脑海里想念某些人，嘴上念叨某些人，却不愿意联系一下他们呢？
- 如果遇到不熟悉的同事或熟悉的陌生人，你是否会避免打招呼而且一旦看到对方立刻低头走过去呢？

如果你的回答都是“是”，那么你是打算把自己禁锢在自己的小圈子里了，接下来你应该该做的就是迈出你自己的小圈子，让这问题的回答都是“否”了，甚至不再出现这样的问题。



2. 人脉资源大盘点

你的社交圈子有多大，前文已经帮助你进行分析了，相信你对自己目前的人际交往现状有了初步的了解。然而这不是最终目的，了解现状远不如行动来得有效。你需要做的，就是对自己的人脉资源进行深入细致的盘点。通过盘点，你可以发现自己哪些地方做得还不够，你的圈子进一步拓展的可能性还有多少。经过一番挖空心思、绞尽脑汁的盘点，结果会让你大吃一惊，原来这么多的人可以成为你社交的对象，但他们却被你忽视了。

最基本的人脉资源

之所以强调最基本的，是因为这些资源是伴随着你的成长而出现的，是人生中一定会遇到的。所以，这样的资源是最需要珍惜的，即便不能对自己一生有着多大的帮助，但是出自对这些人脉资源“土生土长”的情感，也要维系好这部分最基本的资源，因为这是人的社会归属感的依托。

血缘维系的资源——家庭成员

马克思说：“家庭起初是唯一的社会关系。”血缘关系，是由婚姻或生育而产生的人际关系，是断了骨头连着筋的关系。父母与子女的关系、兄弟姐妹关系，以及由此而派生的其他亲属关系，这些关系都是永远不会消失的，由这些关系产生的情感在内心深处也是永远不会消失的。在原始社会中，血缘关系是社会的基本关系，是社会组织的基础。近现代以来，随

随着社会生产的发展，血缘关系的地位和作用有下降趋势，而这更凸显了血缘关系的重要性和珍贵性，这种最基本的关系是永远不会消亡的，越来越少只会显得越来越珍贵。俗话说：“家和万事兴。”除了家庭和睦以外，良好的血缘关系和亲属关系也能够为我们带来巨大的精神力量。血缘关系千万不可忽视，它比任何一种关系都更牢固、更可靠。

共学维系的资源——同学、战友

同学之间，可以说，一起住过，一起醉过，有许多小秘密，有许多青涩却又珍贵的回忆，同学之情醇如酒，形成的感情没齿难忘、刻骨铭心。在成长的过程中付出了那么多时间建立起来的同窗之情，是值得用一生去维系的。同学都是人脉资源，老同学更是珍贵的人脉资源，而且这部分资源的庞大绝对超乎你的想象。

你的求学生涯一共有多少同班同学呢？加上你认识的校友又有多少呢？你还有没有保存着每一年级的班级合影？你还能记得他们的音容笑貌吗？你现在见到他们后能立刻叫出每个人的名字吗？小学6年，初中3年，高中3年，大学4年，还有硕士阶段、博士阶段，你每个班级的同学有多少个？是否现在还能都联系上？老同学之间的感情是最纯真的，不用找什么噱头和老同学联系，只要回忆一下一起学习，一起调皮，一起参加活动，一起被老师罚站，一起帮助弱小同学，一起搞恶作剧……这些事情不论好坏都会成为美好的回忆，都是能够唤起感情的点点滴滴。毕业之后，每个人有了不同的人生轨迹，但是曾经的交集会成为深刻的记忆，也是能够继续维系彼此关系的关键。如果有同学聚会，不要拒绝；如果同学和你共在一个城市，召集大家聚聚吧；如果你去外地，顺便去看望一下老同学吧；如果你真的想他们，哪怕仅仅是发一条信息，也很容易让你们回到曾经在一起的时代。

地域维系的资源——老乡

因居住地域形成的人际关系，最典型的的就是老乡关系。老乡关系因所



处地域的大小而不同：出了乡，同乡的是老乡；出了县，同县的是老乡；出了省，同省的是老乡；出了国，全中国的人都是老乡。在中国，老乡之情颇受重视，正所谓“老乡见老乡，两眼泪汪汪”，“他乡遇故知”的感觉还是很被中国人看重的，老乡关系也是对共同的地域文化的承认，有着共同的连接纽带。这种关系在家乡的时候不明显，但是一到了外地却让人倍感亲切。操着同样的口音、有着相近的生活习惯，这很容易让人产生“如遇亲人”的感觉。如果你有“老乡会”务必要去参加；如果你遇到了一个老乡，请尽量留下你的联系方式；如果你有其他的机会和一些陌生的老乡接触，那么一定要抓住。总而言之，老乡关系是一种很微妙的关系，只有在异地才能倍感这种关系的存在，所以，要尽量争取和维护。

第二部分资源——外力资源

之所以强调这部分人脉资源是外力资源，是因为这部分资源是基于一个大的外部环境的，而且这部分资源所给予的支持是最基础的。

永远的外力资源——政府

一个国家的人民能够过上好日子要感谢有一个全心全意为人民服务的政府，每个人生活、事业上的顺利都离不开政府提供的基础设施和服务。从小，我们就在书上读到过“政府代表人民的意志行使社会管理功能”，不错，政府掌控着调度社会资源和确定社会规范的权力，因此政府的可行事范围要比个人或团体广泛得多。政府是人民的依靠和指望，人民也要受到政府制定的政策的指导和约束。能够很好地利用政府为我们创造的便利条件，就是一笔很大的资源，而政府提供的资源是每个人都能够享有的，关键是看你怎么挖掘出来利用了。如果能够开辟一些政府机构及其下属机构的一些人脉资源，将会在获得更加有利的第一手消息方面先人一步。

胡雪岩就是一位非常善于搭政府的顺风车交际高手，所以无论他做什么事都顺风顺水。虽然他没读过什么书，但是却能拥有学富五车的人都难

以具备的富贵，而且名满天下。胡雪岩曾得到过慈禧太后钦赐的匾额和黄马褂。慈禧太后何许人也？难伺候的老佛爷！可是胡雪岩却伺候得了，这说明他的能力和人脉了得。胡雪岩有眼光，会识人，他先是结交了王有龄，后来是左宗棠，甚至连漕帮都可以结交，从而获得了漕运的便利。除此之外，胡雪岩开钱庄、当铺、药店、丝坊，做军火生意，联合商界与洋人抗衡，可以说，胡家家业都是倚仗他的朋友支持。

在胡雪岩身上我们可以学到：拥有广大的人脉关系，并好好经营，这是一笔重要的财富，是无价和无限增值的。

不可多得资源——伯乐

每个人都有自己最擅长之处，但是并不是每个人都能够被发掘。即便是有些人能够被发掘出来，但是很少有能够让这些特长的价值发挥到极致时，因此也就有了许多“怀才不遇”、“不得志”的人。如果魏敏芝没有被张艺谋发现，那她现在仍旧在贫穷的山沟沟里；如果周杰伦没有被吴宗宪发现，那么他现在仍旧在苦苦地写那些刘德华和张惠妹一看就立刻拒绝的歌曲，哪还会有今天的风光；小沈阳因为赵本山而一夜成名。赵本山发现了他，给了他一个更大的舞台，从此他迈向了另一片天地。人生的上坡路能够倏然达到顶峰不是不可能，关键是有没有正好经过的缆车直接把你带上去。个人的努力和奋斗固然重要，但是有些人永远冲不破命运牢笼的禁锢，难以迈出人生至关重要的一步，因此也就难以实现自己最大的价值。毋庸置疑，伯乐的作用非常大。如果能够遇到识才的人，他能发现你人生中最大的亮点，并就此让你闪亮。伯乐是不可多得的，又是可遇不可求的，一旦有人向你伸出援助之手，可能拓展你的人生，那么尽量争取。现代社会行行都有伯乐，真正了解你的人也很多，虽然这些人不可能一下就给你一个登峰造极的机会，但是能够迈出全新的一步是非常珍贵的。所以，在伯乐找到你之前，先去看看谁是你人生中的伯乐吧。



反加利用的资源——小人

谁都不希望遇到小人，因为小人总是能够给人带来麻烦。小人会算计着怎么怎么从你身上捞到好处，小人经常会背信弃义、暗藏杀机、让你防不胜防。小人向来就是为人所深恶痛绝的，所以大家避之唯恐不及。然而，世界上处处都存在小人，有一些人是专门来琢磨人的，有一些人在利益的诱惑下随时转化成小人。对付小人，在躲不过的时候，不妨加以利用，作为你计划中的棋子，不失为一件两全其美的事情。武则天就非常善于利用小人。许多正人君子不肯、不屑、不愿、不敢去做的事，武则天利用起小人来，每每都能收到满意的效果。武则天虽不喜欢小人，但为了达到她当皇帝的目的，她只能利用小人。武则天的做法不妨效仿一下。对于小人，稍微诱之以利，然后就可以替你去办事。因为小人善于钻营、不顾颜面，所以他们的社会关系更为广泛，而恰恰又有相当多的人最善于吃小人这一套。因此，不妨借小人为跳板，达成自己的目标。给小人诱之以利，多少也让他转移一下谋害你之心。对待小人，可以躲，可以承受，但是不能得罪。因此，在不得罪的基础上，反加利用，成全自己，何乐而不为呢？

第三部分资源——自身衍生的资源

欣赏自己的人

普拉斯曾经说过：“魅力有一种能使人开颜、消怒，并且悦人和迷人的神秘品质。它不像水龙头那样随开随关，突然迸发。它像根丝巧妙地编织在性格里，它闪闪发光，光明灿烂，经久不灭。”不可否认，魅力有着极大的吸引力，是一个人自然流露出来的招人喜欢的感觉。魅力的强大力量不可忽视，可以说人生来就有追求赏心悦目的事物的本能。魅力能够赢得他人的好感，而好感又是可以交往下去的关键。所以，不可小觑魅力在人际交往中的强大力量。有些人的性格不是特别好，有些人的小毛病特别多，但是喜欢和他交往的人就是多，在他人眼里他这些缺陷和不足，完全不重

要，都是可以容忍的，甚至还会觉得如此有魅力的人身上有了这些小缺点，就好比俏丽的脸上有几颗小雀斑，不但不影响视觉效果，反而觉得正是这些小缺点增添了灵动感和亲和力。相反，有些人很懂得礼仪、形象等，与人交往的时候能做到滴水不漏，但并不是所有这样的人都招人喜欢，原因就是“看不顺眼”，也就是所谓的魅力不够，即使这样一个几乎完美的人，如果魅力不够，那么即便是很大的优点也会让人觉得烦，更不要说一点点小缺点了，这只会让人更加反感。因为他人看你的时候往往是凭借他对你的印象，如果你的魅力能够吸引住他，剩下的事情就好办了。当然，魅力的存在并不仅限于男人和女人之间，拥有在同性之间仍旧很畅行的魅力，更是一种自我修炼的崇高境界。自己的魅力被他人发现，就形成了一群欣赏自己的人。由于这些人对你的印象比较好，因此容易变成你的支持者。现在有很多根据性格、血型、星座等进行人与人之间缘分分析的理论，分析出哪一部分人会很欣赏你，哪一部分人会成为你的贵人，这些都是不无道理的。相信去努力争取一下，总比不相信无所作为强，因为人际交往的能力不仅仅是你跟哪一部分人交往的能力，而是你跟所有人交往的能力，如果你能够和有利于你的一部分人交往，随着你的圈子的扩大，和其他人交往就不是什么困难的事了。

职场中人

职场是人的一生中人际交往对象最多、最频繁的地方，因为人在 20 几岁结束了学生生涯之后，剩下的几十年都是在职场中打拼，所接触的人会不断变化，不断增多。可以说，同学的数量是固定的，而职场中遇到的人却是不固定的。所以，走出象牙塔步入社会以后，一定要把职场中人当做重点开发的人际交往对象，因为这些人将关乎你的工作，甚至你的事业。职场这个圈子很玄妙，也很简单。玄妙的是这里面的变数太多，不管是工作还是人；简单的是，职场就是人办事的地方，人与人相处好了，事情自然好办，说白了也就是通过维系职场感情来获得工作成就。



职场中的人脉关系主要是因共同工作或处理事务而产生的人脉关系，这种人脉关系不仅仅局限于工作中的上司、同事、下属等，一段短暂的共事经历也能形成良好的人脉关系。

首先，在职场中是要和上司搞好关系的，因为领导决定着你的去留和升迁。上司是职场中非常可爱的人，虽然他可能平时对你的工作指手画脚、挑三拣四，但说实话，这些不仅仅是为了他的团队能够完成任务，在很大程度上还是为了你能够成长进步。一旦出了大问题，先遭殃的不是你，公司领导或者主管，首先找到的是你的上司，你的上司先为你挡了公司领导气头上最锋利的一剑。追究责任的话，他肯定会帮你分担一些。如果你能够和上司处理好关系，他能够在你出现问题的时候，能帮你挡则帮你挡，能帮你化解则帮你化解，实在不行也会帮你承担一部分，那么你的职场危机程度就会大大降低了。如果你没有处理好和上司的关系，那么，第一，你的进步他不会过于关注，如果你不能胜任，公司自然会把你扫地出门；第二，你自己种下的苦果要自己全部吃掉，他把你当做意外事故处理也不是没有可能；还有就是，他万一想找机会把你赶走的话，正好赶上你如此不走运，何患无辞添油加醋使你早点离开呢？

其次，职场中与同事的关系也特别重要。同事之间的关系处理好了，那是共同进步，互相提携；同事之间关系处理不好，那就是明争暗斗，互相拆台。千万不可小视同事之间的关系，因为你们之间存在着竞争。谁在上司的印象中好，谁就是那个唯一可以升迁或者获得其他更好机会的人，这涉及切身利益，因为所有人都关注，所以同事之间不免都会存在一些抵触因素。好好处理同事之间的关系，即便是有一天机会轮到你了，你的同事也许会进一步为你说说好话；如果处理不好，同事不但会和你竞争，就算是你的机会也有可能被他抢走。

再次，就是由于工作而派生出来的一些关系，比如客户或者供货商等，这些人都是在由于交易而联系在一起的，是合作的关系，当然其中也存在着利益纷争，彼此之间“好说话”，交易进行得就顺利，彼此之间“谈不拢”，

则工作很难开展。客户在你的工作或者事业生涯中，起着举足轻重的作用。你的业绩和将来的作为，受这部分人的直接制约。并且这部分人在你的职业圈子内有着和你同样的许多家交易对象，他们的人脉关系相当广泛，和这部分人搞好关系能够更好地了解行业发展状况和你的发展空间。

既然人有三四十年的时间都是要在职场中度过的，不如好好经营其中的人脉关系，如果经营得如鱼得水，定能让你的职场和事业，以及人生的内容更加丰富。

合作伙伴

因工作中与各类客户打交道而形成的人脉关系也是非常重要的，尽管非亲非故，但不得不承认的是，有时候利益联系起来的关系可能会更可靠，如厂家、供应商、零售商、加盟商、合作商、消费者等。俗话说：“不打不相识。”这种真金白银的商业活动在考验着每个人的能力和品行。职业经理人在为顾客做好服务、提高企业经济效益的同时，切莫忘了投入自己的诚信和情感，积累自己的人脉资源。

在现代社会，经济的发展得益于人与人之间联系的加强，正是由于这种联系，使得信息的扩散越来越快捷，人们第一时间获得信息的可能性增大。而在这大量信息充斥的时代，尤其是在如今产品同质化比较严重的情况下，要使得信息能够更快捷、广泛地传递给目标对象，让目标对象放弃竞争对手的产品而选择自己的产品，经营和维系的人际关系很重要。合作关系既是脆弱的，又是牢固的。脆弱是因为，如果不悉心经营就很容易破裂；牢固是因为，只要稍加用心，就会变得长久稳固。由此可见，世间所有事，无不是由人来制定规则的，无不是由人来办理的，特别是在合作关系上，就看人与人之间怎么互相欣赏了。



3. “结”的重要性

中国台湾著名的 IC 厂商益登科技公司董事长曾禹旖信奉的一个哲学是：“20~30 岁的时候，一个人靠专业、体力赚钱；30~40 岁的候，却需要朋友、关系来帮助自己赚钱；40~50 岁的时候，那是钱赚钱。”

不错，20 几岁的时候是要发挥体力和专业能力的时候，这样才能为自己开辟一片立足之地。虽然 30~40 岁的时候是靠关系来赚钱的，但是如果这时候在开始寻求关系的话，恐怕为时已晚，即便不是太晚，也会留下遗憾，因为有些东西已经错过了，甚至永远错过了。不是书用到的时候才要读，不是路需要达到彼岸的时候才要走，即便你不是笨鸟，如果你不飞，也是无论如何都到达不了树林的，这也说明事先准备的阶段有多么重要。想吃到虫儿，就要早起去寻找，等你想吃的时候再去找，可能永远没机会了。人际关系也是如此。

三四十岁是靠关系吃饭的时候，如果这时候才开始拓展的话，恐怕不是每顿饭都能吃得那么顺利，甚至可能会吃了上顿没下顿。所以，在 20 几岁的时候就该把你的圈子尽量扩大，为以后的生活便利和事业成功埋下伏笔，等你到了三四十岁的时候，就逐渐可以坐享 20 几岁所成了，想吃哪碗饭就吃哪碗饭。而建立稳固的人际关系就要从你开始交往的任何一个人开始，越早也好，不要说这个人还不是我准备交往的。多认识一些人没有坏处，其中也许就会有成为你精神支柱或合作伙伴，或者成为你的导师，只要保持着联系，总有一天，他们将会在你的生命中发挥重要的作用，哪

怕是一句话，也有可能改变你的人生轨迹。

欧洲工商管理学院组织行为学副教授马丁·加奎罗说：“如果你社交圈子里的人都是属于你那个阶层的人，这就形成了专家所称的‘密集网络’。你可能认为自己对整个机构内的事务已了如指掌了……”由此可见，“结”是多多益善的，你“结”越多，你所接触到的社会面越广。不过，马丁还说了：“但实际上你们的交流只是信息再循环……你可能从其他类似的观点中产生错觉而认为自己的观点是正确的。但总有一天，你会惊觉原以为被每个人接受并认可的观点实际上只适用于你自己以及圈子中的人。”也就是说，由你同阶层的人构成的圈子对你的影响实际上是有限的，甚至有可能影响到你对事实的认知是否客观。这也就告诉我们，如果能够对世界有一个真实的认知，就离不开广泛的人际交往，仅靠你自己“与生俱来”的圈子是很难让你有长足的进步或者更广阔的眼光的，只有“走出去”，“呼吸新鲜空气”，才能更客观地认识世界，看到更真实的世界。当你还全身心地投入学习中的时候，汲取知识是最重要的，但是也不能忽略了人际关系的重要性。在社会上生存，离不开社会中无形的“关系网”，你是否能够在这张必然要束缚你的大网中游刃有余，这跟你的人际关系网脱不了干系。单凭你一张嘴，你不可能把消息传到罗马；但是如果口口相传，再远距离的事情也能很快到达。



第 3 章

拓展人际关系：增强你的 “织网”能力

既然人际关系网越大越好，那么“织网”就显得尤为重要。掌握“织网”的技巧，避开“织网”的误区，用最短的线、最简单的织法、最省时又省力的方式打造专属于你的人际关系网。拓展人际关系的能力，在人际交往中尤为重要，这是拓展人脉资源的必要条件。本章就告诉你怎么样认识更多人，怎么样省时、省心、省力就能成为人脉达人。

1. 打好基本功

拓展人际关系有两个层面：一是范围扩大；二是程度加深。范围扩大，是以你为中心，延长社交圈子的直径。程度加深指的是，以你的交往对象为中心，加入以他为主的圈子，层层下去，从而认识更多的人。现实生活中，这两个层面往往交叉在一起进行，这就离不开基本功的运用。熟练掌握了基本功，自然能在人际交往中做到轻车熟路。

资源挖掘的能力

凯恩斯就在小吃店

你身边的每个人都能成为你的交往对象。身边的人不仅是经常与你在一起的或者有联系的人，还包括经常出现在你身边而你却很少注意到的人，或者注意到了但没有从实质上认识的人。拓展人际关系，进行人脉资源挖掘的时候，这些资源非常重要，浪费掉这些“唾手可得”的资源非常可惜。

在发现资源这方面，营销人员做得非常好。这些人往往在他们途经的任何地方来制造、寻找机会和身边的人搭讪。事实上，我们每天都会和很多人发生联系，但有许多交往对象都被我们忽视了。例如，经常去的公交车站，经常去的餐馆，经常去的俱乐部，甚至经常乘坐的电梯等。这些我们经常“出没”的地方，同样也有很多和我们一样经常“出没”的人，三番五次下来，主动打个招呼自然就认识了。不要以为这样的“小地方”的



人都不上什么档次，没有认识的价值。千万不要这样想！凯恩斯也会去小吃店，巴菲特也会去咖啡馆，不管是在现实生活中还是在电视剧里，一名其貌不扬的人还真的就有可能是某集团未来的接班人。每个人都有其存在的价值，交朋友也好，寻找合作伙伴也罢，不是所有的事情都跟权和势挂着钩。当然，如果你一心想进入上层社会，专门去些高档场所认识一些上层社会的人也不是不可以的。问题是，如果连你身边最简单、最触手可及的一些人脉资源你都挖掘不出来的话，恐怕直接到高档场所去结识上层社会的人也有些困难。因为能力这个东西是不分阶层的，你具备了这种能力，不管你出身如何，无论处在什么地方，做什么事情都能游刃有余。

人脉资源是棵树

每个人都会有自己的人脉资源，每个人都有一个以自己为中心的小圈子，因此，多认识一个人实际上等于认识了几个人甚至几十个人。发现了资源，仅代表着你的人际交往圈子有扩大的可能，但人际交往的圈子是否真的能扩大还要看实际行动。每个人的人脉资源就像一棵枝繁叶茂的大树，树干上面会有大的分叉，大的分叉上还会有新的分叉，新的分叉又会孕育更新的分叉，无穷无尽地生长下去，就如我们看到的一个树干生长出了无数枝丫。每个人的人脉资源就好比一棵人脉资源树，每个人都会有许多的小枝丫，而每个小枝丫上都是有可能结出果子的。你想吃到什么样的果子、吃到多少果子，就要看你的人脉资源树有多繁茂。

通过每个人去进一步挖掘人脉资源是这样，通过每一个圈子加入其他圈子也是如此。圈子与圈子之间不可能是彼此独立的，必然在某些点上有联系。前面提到的加奎罗的话很有艺术，事实上，每个人所存在的圈子都是非常狭窄的，有一天你接触其他的圈子之后，你就会发现，其实事情并不是想自己和自己圈内的人所认为的那样。这就很有必要增加圈子的数量，不仅仅是在原有圈子的基础上进行规模扩张。

在加入另外的圈子时，一定要找出现有的圈子与你要加入的圈子之间

的共同点。就好比与人交往一样，没有共同语言必然无法沟通，沟通都不顺畅，何来进一步交往？其实只要你善于发现其中的共同点，只要你深深理解马克思所说的“事物是普遍联系的”哲学观点，你必然能够找到通往其他圈子的阳关大道。

资源挖掘的能力非常重要，不过方法也很多，关键在于你是否善于发现人与人之间的关系，是否能够自然而然地打通其中的关节。在进行人脉资源挖掘的时候，要始终保持一个信念，即我认识的这个人是非常有价值的。世界上没有毫无价值的东西，就看你怎么去发现，就像世上并不缺少美，但缺少的是发现美的眼睛一样。

套近乎

套近乎，实质上是建立感情联系。套近乎是拉近彼此之间距离的绝好方法。共同的经历、相同的背景、互相认可的文化、内心深处同样的渴望等，这些都是能够让双方产生“相见恨晚”的感觉。会套近乎是本事，有些人的这个能力特别强，跟什么人在一起都能很快熟络，仿佛已经认识很久一样，让人误以为他们曾相识。

熟人之间如此，陌生人之间也可以通用，只不过“近乎”的内容因人而异罢了，同是在一个圈子里的，总有相似之处，总有能够有交集。所以，不妨把曾经的共同点当成能够把彼此紧紧联系在一起的纽带，如“我喜欢……”之种表达模式。哪怕一句“我很喜欢你这条围巾”，也表明你们有共同的欣赏眼光；哪怕一句“我喜欢你的性格”，也能表明你们是同一类人，更能表明的是对方得到了你的认可，这对对方来说就是莫大的成就感。

人际交往考验的能力就是是否能够和他人搭上线，是否能够和他人交往起来，而“套近乎”是人际交往的能力中最“平民化”的一种方法了，是拓展人际关系最简单也是让人觉得最真诚的一种方法。所以，在和他人建立联系之间，先让他觉得你们之间感觉很亲近吧。



先要他人成功

有些人可能会觉得奇怪，我们拓展人脉的最终目的是为了自己的成功，为什么却先要他人成功呢？其实我们成功和先要他人成功一点都不矛盾。在人际交往中，首先要注意的一点就是不能太自私。即便最终是为了实现自己的目的，在拓展人际关系的整个过程中都不能太过明显，否则很容易引起他人的反感。自然而然地朝着目标前进，成功的概率才更大。如果能够更进一步，先助他人取得成功，或者实现他人的目标，那么在以后的交往中，自然能够很容易获得他人的帮助。也就是说，要吃果子先种树；而要知道他人树上的苹果甜不甜，不妨先把自家的梨子送给他人品尝。

对于先要他人成功，比较容易把握的一点就是帮助他人解决当务之急。每个人都有燃眉之急，善于察言观色，善于体谅他人，在尽自己所能的情况下帮他人一把，即便是没有帮成，你的一番热心也会让对方感激。在对方还没有帮助过你的情况下，如果你能够主动提出来帮他解决他亟须解决的问题，无论事情大小，赢得对方好感的效果都会比较显著。在帮他人的时候不要显得这件事情对你来说多么容易，这样会让对方觉得自己小题大做而心里会不舒服；也不要显得这件事情太过艰难毫无把握，这样对方也会对你没有信心，如果到时候事情果真没有办好，反而“好心当成了驴肝肺”。这个度要把握好，包括做事的度和表达你愿意帮忙的分寸。

先要他人成功是拓展人际关系中最容易成功的一招。因为人都是有感情的，或多或少都会存有感激之心，甚至报恩之心，你帮助对方达成了意愿，日后有机会他帮你的时候他必然能尽所能去帮。这样一来二去，彼此之间的联系就紧密了，“有事儿您说话”的“铁关系”就是这么练出来的。当然，也会有一些人占了便宜就溜掉。如果有一天你遇到了，也不要郁闷，做善事都是会积德的，你帮了他，你的德行就增长了一些，个人魅力也会大增。魅力也是人际交往中必不可少的因素，你的魅力大增就会直接吸引人来与你交往，这样你“被占便宜”的失落感也会被大大抵消。

忍

中国人强调修养，强调“忍字头上一把刀，遇事怎敢把祸招。若能惹得心头怒，事后方知忍字高”，是故“小不忍则乱大谋”，一直要忍到心头插刀，也不反抗。中国宋代以后更加强调忍耐的重要。虽然这些看起来有些懦弱，也导致了近代列强疯狂的欺凌，但是从人性角度来看，这也体现了中国人温文尔雅的一面——尽量不起事端，尽量克制自己。这在为人处世上，尤其是在和平年代，大有益处。不管是大忍，还是小忍，如果能忍得一时的心头怒、心头苦，那么定能成大事，至少在这个忍的过程中极大地磨炼了人的意志，增强了承受力。就犹如几千年前孟子曾经说过的：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，而能动心忍性，增益其所不能。”

故欲成大事，必须能小忍。秦末，群雄并起。义帝与刘邦、项羽有约，谁先入关谁就可以“王关中”。后入关的项羽却以王者自居，把刘邦当做下属驱使，还设下了鸿门宴想加害于他。为了成就大业，刘邦忍了项羽背约，冒着风险赴宴，并对项羽毕恭毕敬。刘邦的小忍终于使他成就大业，最终创立大汉。可见，不管事大、事小，若能忍得，才可能会有后来的转机。而为了实现理想、做一番事业，更需要大忍。如果当年中国工农红军“忍”受不了无数难以想象的艰难和困苦——爬雪山、过草地、经百战，哪有二万五千里长征的胜利，哪有决定性扭转战局的开始，也就没有了我们今天的幸福生活。这种为理想而做出的大忍尤其值得我们学习。

回到人际交往上，人与人的交往在于能互相接纳彼此的观点、看法，这样才能有进一步交往的可能。特别是在开始拓展人际关系的时候，两种观念甚至两种文化的碰撞，难免会产生摩擦，如果彼此互相不能接纳，“谈不拢”，那必然没有交往下去的可能。在人际交往中，在与一种未知的、陌生的观念进行交流时，必须能够耐心地了解对方甚至慢慢地说服对方，不能任由一时的冲动而冒犯对方。如果每每遇到这样的情况都不能忍着，而



是急躁地处理了，与任何人交往起来都是问题。何不把与对方的分歧当做考验自己人际沟通的能力的机会呢？能成大事的人是不会去计较小节的，更不会去计较一时的小事。如果遇事不能忍，怎么能平心静气地去把事情处理好呢？即便是有处理问题的能力，与人交往都有问题，谁还愿意与你合作呢？一个没有人愿意合作的人，谁又会愿意与你一起分享好的机会呢？所以说，“忍人之所不能忍，方能为人所不能为”。

认识人脉达人

人脉的经营就像将小鱼养成大鱼一样，不能太急。如果你想要与某个人维持不错的人际关系，至少要长期（5年）、固定（每月或每周固定时间）、持续地（不间断）联络。5年之后，即使两人不常联络，彼此之间的关系仍然不会消失。但是，人生哪有那么多时间去用一个又一个5年来维持和某个人或者某些人的关系呢？好朋友之间可以如此，但是要想获得更多的人脉资源并可以保持长期联系，如此这般下去，岂不是不太行得通呢？特别是在现代这个节奏不断加快的社会，此一时彼一时，等你用5年把关系拉来，恐怕黄花菜都凉了。前面提到，曾禹旖说30~40岁是“需要朋友、关系来帮助自己赚钱”的时候，你如何找来这些关系呢？有没有短时间内认识很多人的捷径呢？

达人，就是在某个领域或圈内有着超乎寻常的优势的人。比如，时尚达人，就是时尚圈内拥有大量资讯、最新信息并站在潮流前线的人。在人际交往中也有达人，即人脉达人，就是指那些掌握着资源又做得非常好的人，其在水脉关系上有着得天独厚的优势。

人脉达人可以迅速帮助你掌握尽可能多的人脉资源。也许你认识一个人脉达人，就能够省去很多力气去拓展人脉资源。当然，如果你能够认识更多的人脉达人，那自然非常好。

通常情况下，人脉达人都比较善于与人攀谈，电话也比较多，经常会有饭局和约会，还有很明显的一点——人脉达人与人交谈的时候涉猎范围

很广，而且能够举出不同领域的例子，提到各行各业的朋友。人脉达人的很多事情都是通过“朋友”来进行的，平时自己做的很多事情也都是为“朋友”做的。

其实这样的人，我们身边也有，特别是走上社会以后认识的人，如从事媒体、公关等之类的工作的人。人脉达人之所以能够成为人脉达人，很大一部分原因就是他们善于与人打交道，懂得与人交往的价值。所以，与人脉达人打交道并不是一件难事。

与人脉达人交往，可以说因人而异。有些人脉达人的人脉资源虽然广泛，但是真心的朋友没有几个。如果遇到的是这样的人，你可以打“感情牌”，成为他忙碌社会中的一个知心朋友，成为能够在背后支持他、理解他的人。有些人虽然认识的人很多，每天都忙于应酬，但是内心深处却很孤独寂寞，没有什么可以一吐为快、不醉不休的朋友。其实这样的人在内心深处是很看重感情的，如果你们之间能够以诚相待，那么你会多一个非常宝贵的朋友。

总之，不管是什么样的人脉达人，都有“为你所用”的可能，毕竟结识人脉达人是你建立自己圈子的捷径，比你要去认识很多人来的省时又省力。



2. 绕开“雷区”

与人交往的过程中，难免会触到对方的“雷区”，也难免被对方踩到“尾巴”，这必然会产生不愉快，因此也就免不了会发生一些遗憾事。这其中有“性格不合”的原因，也有“话不投机”的可能，更有“不是一路人上不了一条船”的所谓原则问题，但不管怎么样，事实上都触犯了一个禁忌，那就是在人际交往中不该做什么却做了什么。

过于明显的利用目的

不可否认，人际交往中隐含“攀关系”的意思也无可厚非，“利用他人”的成分是必然存在的。当然，真正的朋友之间是不会计较这些的，这是在互相帮助，也是在维系感情。但是在非朋友的合作伙伴之间，或者一般朋友之间，几乎所有人都是会计较的。所以，一定要把握好“利用”的度。

不要让对方感到你是在“利用”他，这很容易引发对方的反感，从而对你有成见，甚至使得彼此之间的关系恶化。既然让人产生“被利用”的感觉不利于人际交往，那么就先自我检讨一下，怎么样就是不小心“利用”了他人呢？

在与人交往的过程中，如果你总是千方百计地想通过这个人得到你想要的东西，特别是涉及机密或者不容易得到的东西，为此你会时不时地“点”对方一下，三句话不离你的目的所在，每每都在暗中“设套”让对方主动“进套”，或者创造机会“诉苦”并为此喋喋不休。稍微聪明一点的人就知

道你的用心所在了，如果你确实希望对方帮助，不妨直说，拐弯抹角反而让人容易产生“被利用”的心理。

在有求于对方的时候才会跟对方联系，这是赤裸裸地利用，这一点更让人无法接受。现实生活中，很多人都有“防被利用”的心理，长时间不联系的人或者基本上没有什么联系的人，一旦联系上了，对方不由自主的一句话就能体现出其“防被利用”心理——“你有什么事情吗？”这是非常具有杀伤力的，一旦这话从对方口中说出，基本上就是要阻断你有求于他的路子。那么，你就需要下一番工夫打消其“防备”心理了。否则，他是会认定你在利用他而不会帮助你。

把对方作为跳板，需要向前跃进一步的时候，自然要借助这块跳板的力量，而一旦暂时不需要了，就把“跳板”晾在一边，在有需要的时候就重新拿来用。这种做法也很欠妥，把人当成纯粹的工具来利用，这是很恶劣的行为。经常把他人当跳板的人，很难获得交往对象的真诚，因为这样的人本身就不真诚。

还有更恶劣的一点就是过河拆桥。过河拆桥的人的恶劣之处不仅仅是利用别人了，还有人格上的卑劣。

既然让人产生“被利用”的心理非常不利于人际交往，所以，避嫌就显得很重要了。

避免“利用他人”的嫌疑，首先要从源头上解决，要树立一种正确的人际交往观念——与人交往的目的不是为了有朝一日能够用得上他。其实我们交往的每一个人在我们的生命中都能够对我们有所帮助，只不过有些人的帮忙很快就派上用场了，而有些人却需要一段相当长的时间才能够体现出来。能很快帮得上忙的就用心交往，不能很快帮得上忙的就不用心交往，这是不对的。待他出人头地之日，也许能够对你产生极大的影响，而如果你与其交往的目光比较短浅的话，那么你的交往也只是在浪费时间。

避免“利用他人”的嫌疑，还要不让人认为你有“利用他人”的心思。有些时候，结识某些人是为了能够对自己有所帮助，但是千万不要有明显



的表露痕迹，即便是容易引起人怀疑的细节都要注意避免。

不能保持长久联系

人际交往是一件长期的事情，可以说是一场持久战、一条没有终点的线。关系是需要维系的，而维系就像一根系着的绳子一样，不能松开。大概所有的人都不喜欢用朝三暮四、朝秦暮楚、三心二意等不太“稳定”的形容词来形容的人吧。没错，这样的人对人、对事没有长久的耐心，很容易就转移注意力，在这样的人眼里没有什么人、什么事是受他重视的。而如果恰恰这个“什么人、什么事”就是你和你的事，那么你的心里肯定很不是滋味儿，恨不得与这样的人老死不相往来，因为他居然完全没有把你放在心上。如果做一下换位思考，假如你是那个朝三暮四、朝秦暮楚、三心二意等的词形容的人呢？你也会吓一跳吧。天啊，那岂不是没有人喜欢和我交往了？！没错！没有人会喜欢你！所以，这就引出了人际交往中的一个禁忌——不能长久保持联系。

不能和交往对象长久保持联系的人，往往会出现如下征兆：

- 总是在他人眼里“好长时间没有消息了”，“不知道他最近怎么样了”。
- 固定的活动对象只限于身边几个人，不论做什么事都只是限定在这几个人身上。
- 空间位置发生变化之后就与其他人几乎没有什么联系了。
- 在最近3个月的个人通话记录中，几乎想不出5个人来。

在人际交往中，如果不能与人长久保持联系，往往会交往了很多，可到最后却是竹篮打水一场空，或狗熊掰棒子最后剩一个，甚至一个都剩不下。所以，在人际交往中，即便是点头之交也还是要经常“点点头”的，更何况那些关系更进一步的交往，如同窗、战友、好朋友之间，这种很深厚的感情如果受到了空间和时间的制约，也是会变淡的，而一旦变淡的感情，就像挥发了的酒精一样，美酒的滋味已大不如前，甚至还不如白开水好喝。

忽视中间人

人际交往中有一个细节必须注意到，那就是你是否忽视了促使你认识了很多人的中间人。中间人好比媒人，其作用很重要，自然其地位也不容忽视。老话说的好，“喝水不忘掘井人”，我们对掘井人自然要感恩，帮助你喝到水的人也是恩人。中间人也许就是帮你引见了一下，也许就是说了一句好话，也可能就是因他而出现了偶然的巧遇，不管他是不是做了什么事，只要是因为他而让你走了捷径，让你有了新的交往对象，建立了新的交往圈子，你就不能把他忽视。

事实上，重视中间人不一定会让自己给其留下的印象有多好，但是，忽视中间人却能让其对你产生很不好的印象。把中间人抛在一边的人，往往会被认为“过河拆桥”、“卸磨杀驴”、“白眼狼”，虽然仅仅是忽视，还没有那么严重，难免会引起中间人心理上的不平衡。大度的人，可能不会计较，但也会有所不快；稍微小气一些的人，可能会因此而对你有所怨恨，对你颇有微词；而小心眼儿的人或者小人，还有可能会因此而给你制造麻烦，帮倒忙或者拖后腿……这就不值得了。当然，这也要根据中间人為你办成的事情的重要程度和你取得的成果的重大程度，越是小忙帮你办成了大事，这样的中间人越是不能忽视。

中间人在你的生活和事业上扮演着很重要的角色，当然，其角色可能是正面的，也可能是负面的，所以，如何“招待周到”了中间人，在人际交往中非常重要。中间人可能会成为你生命中的贵人，是个人脉达人，对你今后产生重大影响，也有可能成为你生命中小人，说不定哪一天他就能让你的人生轨迹发生改变。

好奇心过度

每个人都有自己的隐私，每个人都有自己的不容许他人触碰的范围，所以，每个人都不希望他人对自己的隐私或者不愿谈论的事情过于好奇。



人与人之间交往的程度有深浅，交往深浅划出了交往的界限，交往程度决定了对对方的好奇心的最大范围。在对方可接受你的范围内，好奇心就是对对方的关心；而过分的关注和打听，超出对方能接受的范围，自然会引起对方的反感。有些事情，在街坊邻居之间可以互相打听，但是在同事之间就不能随便问，如工资待遇。好朋友之间是可以互相关心私生活问题的，但如果是街坊邻居来关心你这些，你是不是会觉得自己被八卦了呢？

好奇心过度，是关注不当引起的，非常容易造成关系紧张。明星之所以讨厌那些狗仔队，就是因为这些“偷拍者”、“监视者”好奇心过度，以至于明星不想被传扬的事情都丝毫不落地被狗仔队公之于众。这对于明星们来说毫无疑问有着巨大的压力，因为任何捕风捉影的事情或者自己的一点小失误，经过狗仔队的渲染，会被大众曲解或者不可原谅，这对名誉会造成巨大的影响，甚至遭受难以估量的损失，连日常生活的正常秩序都无法维持。在现实生活中也一样，好奇心过度的人容易给人造成的印象就是“狗仔”，使人深恶痛绝，防不胜防。这样的人，大家躲还躲不及呢，怎么会有人愿意与其交往呢？

在人际交往中，一定要保持适度的好奇心，勿让对方或者周围的人都认为你“太八卦”，像“狗仔”一样。也不要表现得知道的他人的事情太多，每个人都很容易就想到，你在甲面前知道的乙、丙、丁的事情过多、过于清楚而且善于在他人面前谈论，那么甲同样也会以为你在乙、丙、丁面前也经常“八卦”自己，因此，即便是你为甲提供的信息让甲很满意，但鉴于你的好奇心过度，甲也是会对你“敬而远之”的，他也害怕你整天从他身上挖掘信息甚至说捕风捉影的小道消息或者空穴来风，传得满天飞，从而不愿意与你交往。

搞小团体

俗话说：“物以类聚，人以群分。”同类人才能走到一起，才能合得来，所谓的“志同道合”、“道不同不相为谋”，说的就是这个意思。那么既然志

同道合的人走到一起了，这就是一个团体，在这个团体中，对待每个人都应该是同志般的互助合作关系，对待每个人都应该是平等的关系。当然，每个人的地位是不一样的，有些人对圈子的贡献大，自然应该多受到一些尊重；某两个人或者几个人之间性格更加默契，走动频繁一些，自然也无可厚非。不过，如果团体共同的利益中又滋生出了小团体利益就不好了。

在人际交往中，如果搞小团体、拉帮结派等，最容易引起人的反感。如果同学中有6个人关系特别好，那么每个人之间的亲疏远近应该是差别不大的，如果刻意拉拢两三个人“特别好”或者“刻意巴结”的话，就容易引起其他人的反感，反而会使得其他几个人刻意跟你想要特别好的这两三个人搞好关系，从而孤立你。这仅仅是限于感情方面的例子，其中的影响并不大，因为在同学中大家不会计较这么多。但是，在社会上，涉及利益了，那么搞小团体必然是要遭到惩罚的，因为在某个团体中主要利益的掌控者必然希望其他人能够以一份平常心来看待每个人所面临的单独利益，如果大家联合起来共同对抗主要利益的掌控者，那么主要利益掌控者受到的利益损失是非常大的，必然要对这个搞小团体的人进行惩罚。

其实很明显，搞小团体、拉帮结派，固然对一己一时的利益大有好处，但是这涉及人品问题，涉及社交礼仪问题，是很容易被人排斥的。其实为了某些人的共同利益可以结成小组，但是要把握好度，一旦跨过小组与小团体之间的界限，那么就危险了。搞小团体是可以分批把人团结过来，但是损失的是小团体以外大团体以内的更广泛的人脉。所以这个度一定要把握好。那么，如何预防自己在人际交往中有搞小团体的倾向呢？

- 与某一小部分人涉及团体内的私下利益；
- 团结或拉拢一小部分人联合对抗所在的团体负责人；
- 纠集一部分人开展团体以外的其他合作，形成自己的“势力”中心；
- 与某一部分人关系特别近，并不仅仅限于感情上的。

如果你具备以上几点，你可要好好反思一下自己了，是不是真的要冒搞小团体风险；如果你发现你身边的人有以上倾向，那你也要好好考虑一



下自己是不是要被卷入进去，因为这关系到你对更多的人脉资源的把握。

距离太近

“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，庐山的种种妙处都看不出来，左看右看，横看竖看，不知道这到底有什么好，为什么？因为人在山中。人在山中，距离太近，自然难以把握其全貌，就有产生认知偏差。人与自然景观之间的关系尚且如此，人与人之间的关系也不例外。

距离产生美。最明显的例子，就是夫妻之间了。恋爱时期的美好感觉，如糖似蜜，如胶似漆，因为存在着一定的距离，彼此接触的时候都愿意把自己最好的一面展现出来；而恋爱几年之后，对方的缺点一一暴露出来，不过双方没有生活在一起，很多问题是发现不了的；等到结婚之后“坦诚相对”，从此锅碗瓢盆相碰，不和谐的乐章便时时响起了。在人际交往中也如此，新交的朋友你会发现他很好，但时间长了你就会发现这个人这方面“不行”、那方面“不好”。通过这些可以看出，距离太近，“美没了”，发现不了对方的优点，脑海里萦绕的都是对方的缺点。同样，距离太近了，对方也会发现你身上更多的不足，从而影响你的对外形象。所以，在人际交往中，要保持一定距离。

有人会说，交往得越深才越容易相处，交往越深越有利于加深感情。可事实上并非如此，人一生中交到的真正的好朋友非常少，大多数人仅限于交往之中而已。而这种交往，是排斥太近的距离的，原因何在？

究其原委，就是一个“度”的问题。因此，尽管有着良好的愿望，希望自己所拥有的人际关系亲密度越高越好，但还必须记住“亲密并非无间，美好需要距离”，交往中的距离要把握好度，适度的距离更有利于交往。那么如何做到这一点呢？

尊重他人的隐私。不论多么亲密的人际关系，也应彼此保留一处心理空间。父母与子女之间、夫妻之间都是如此，日常的人际交往中这一点更不能忽视。不随便打听、追问对方内心的秘密，也不随便向他人吐露自己

的隐私。不涉及对方的隐私容易让对方产生心理上的安全感，如果涉及过多，必定会让对方产生被监视感和不安全感。

不打听、不暴露对方的隐私是保持距离的一个表现，不过度的自我暴露也是保持距离的一个重要方面。过度保留自己的隐私存在着向对方靠得太近的嫌疑，两个人之间的关系没到可以将隐私暴露无遗的地步，当然不能这样做，一方面会让人认为你唠叨，一方面会让对方产生你在变相套取对方的隐私的嫌疑，想通过这点儿拉近彼此之间的距离，殊不知，适得其反，保持一定的神秘感，反而容易与人交往，反而容易让对方对你产生兴趣。

“水至清则无鱼，人至察则无徒。”清澈见底的水里面不会有鱼，过分挑剔的人也不会有朋友没有容纳意识，迟早会将人际关系推向崩溃的边缘。所以，模糊地去看人，更有利于发现对方的优点，从而促进彼此的交往与合作。

除此以外，还要懂得运用距离产生美的效应。如果有时间或距离的阻隔，那么，有机会相聚，双方必然会非常珍惜。

其实，距离是情感的添加剂。可见，有时距离的存在也能给人以美的享受。因此，应当培养自己拉开一定距离看他人的习惯，同时也不要时时刻刻把自己的透明度设置为百分之百或者比较高。内心没有隐秘足显自己的坦荡，但因此失去了应有的人际交往距离，无形中为以后的人际矛盾种下祸根，这就不是明智之举了。



3. “超人际”拓展

250 定律，是美国著名推销员乔·吉拉德提出的。乔·吉拉德认为，每一位顾客身后，大约有 250 名亲朋好友。如果你赢得了 1 名顾客的好感，就意味着赢得了 250 个人的好感；反之，如果你得罪了 1 名顾客，也就意味着得罪了 250 名顾客。在商品销售市场上，这一定律有力地论证了“顾客就是上帝”的真谛。在销售中如此，在人际交往中也不例外。其实，销售就是一次又一次完美又谨慎的人际交往过程，如果这次交往的开篇比较好，那么接下来的一切都会顺理成章，回头客和回头客带来的新客户也会不断出现。在人际交往中，如果能够交到一位朋友，那么根据 250 定律，就意味着你有机会认识这位朋友身后的 250 个人。关键是，如何把握好与这一个人的交往，以及如何通过这一个人去结识他身后的这些人。

可能有人会说，不是我认识的每个人都愿意与我交往并可能介绍他的朋友与我认识。是的，确实是这样，凡事都有一个概率，就好比自己爱恋的人并不一定就对自己“感冒”一样，那这个问题怎么解决呢？既然分子的数值很小，根据概率计算，如果增大分母，那自然分子也会随之增大。乔·吉拉德的另一个销售绝招就是：名片满天飞。是的，不管你在什么场合你都有可能和他人有了交集，何不把自己的名片给对方一张，说不定什么时候，这位陌生人就会和你联系，或者是他的什么亲朋好友有什么需要而他恰恰有一张你的名片知道你擅长这一方面，这都是机会，也就是你正中那极小的概率。

4. 组建自己的圈子

在拓展人际关系中,有一个重要的“造血功能”,那就是培养自己的“撒网”能力,即网罗人脉资源归自己所有的能力。这就要求做到普遍撒网,重点联络;经常“上网”,不断联络;撒大网,抓重要的人脉资源。组建以自己为核心的圈子,犹如行星和卫星之间的关系一样,卫星是永远绕着行星转的,即使行星的位置稍有移动,卫星还是会沿着既定的轨道运行的。要想获得更多的人脉资源,有以自己为核心的圈子非常重要。作为圈子的核心,一定要有筹划组织的能力、控制局面的能力及制定规则的能力。

能够组建圈子的人必定是有着广泛的人脉资源,振臂一呼就有不少人响应。组建自己的圈子,最重要的一点,也是最难做的一点,那就是“人缘好”。现实生活中,我们经常说某某过生日会收到很多礼物,他人缘好;某某遇到困难,前来帮忙慰问的人络绎不绝,他人缘好;找某某帮忙,他各行各业的人都认识,他人缘好……简单说来,人缘好似乎就是指的人的性格好,大家都愿意与其接触。实际上,人缘好,并不就简简单单地等同于性格好,还有更深层的意思——人脉资源广。这样的人,做事情比较容易,因为来自四面八方的人脉资源的支持和拥护可以起到很大的作用。在人际交往中组建以自己为核心的圈子,就要拥有很强的筹划组织能力,首先要具一呼百应的能力,就是最大可能地获得支持。

其实,在人际交往的大网中,每个人都是一个很小的连接点。有的连接点只连接到周围的几个点,自己这环脱了线,其他几环打个结还可以继



续保持完整的网，说明这个人在人际关系网中的作用不大，有他没他关系不大；有些人也只是一个小小的连接点，但是连接着整张网络，如果一个点上脱了线，那么整张网可能会大面积受损，这就说明这个人在人际关系网络中的作用重大，他能够引起许多变化。所以，在组建人际网络的时候就要做一个网上的关键点，这样的人对于其他人来说有可依赖性，能牵动着整张网的变化。

第 4 章

维系人际关系：做好“结网”的工作

“结网”就是在系好的线上打个结，其目的就是防止“脱线”。“结网”的目的是为了保住你争取到的一切，否则你所做的一切都会前功尽弃！对待人际关系网也是如此，辛辛苦苦织就的网络，如果不懂得及时收好，一旦“脱线”恐怕不是一个节点、两个节点的问题，可能就是一个又一个的大问题。所以，经营人际关系网，不能做狗熊，掰一个棒子扔一个棒子；也不能做猴子，捡了芝麻扔了西瓜；而是棒子我都要，西瓜和芝麻一个也不能少。本章可以帮助你把握现在属于你的、曾经属于你的人脉资源牢牢地掌握在你的手里。



1. 关系在于维系

画一张人际关系表

每个人都有着自己的人际关系网络,有些人的人际关系网络比较简单,有些人则可能更加复杂一些。其实人际关系网络并非在于有多大、多广,关键是如何理得清,并且维系好。人际关系不像血缘关系一样可以长久,很多人际关系可以说是会随时消失的。现在的社会节奏非常快,社会生活也是变幻莫测的,此一时彼一时,所以能够维系好人际关系非常重要。

现代人有一个通病,那就是“健忘”,工作繁忙、社会事务复杂,再加上长期处于电磁辐射的环境中,很多人容易忘事,对于复杂的人际关系难以熟稔于心。所以,为了能够维系好你所拥有的人际关系,从而使得这张大网越铺越大,不妨好好理一下自己的人际关系脉络,画一张人际关系表好好研究一下。

人际关系表包括的主要内容是:姓名、所属群体、职业、联系方式、背景、交往深度、备注等。其中记住对方的姓名、所属群体、职业和联系方式尤为重要。当然,如果你有机会得知对方的生日是哪一天,并能及时送上祝福,哪怕是手机短信,也会令对方对你的好感倍增。

按计划行事

所谓按计划行事,就是要把维系人际关系当成一件重要的事情来做,

而这件事情的进展良好，需要的是有计划、按部就班地执行。现实生活中，很多人失去了许多昔日的人脉，就是因为不注意维系，人与人之间的关系变淡了，以至于让忙碌的生活占去了回想过往的时间。失去了人脉资源相当于损失了一笔财富，如何把人生这笔重要财富牢牢把握在手里，需要的是一个长期的维系计划。

制定人际关系计划，可以考虑参考以下内容。

把所有人脉资源划分出层次来，分轻重缓急来维系。重要的要有比较密集的定期联系计划，不重要的也要在某个时间段内——人的遗忘因子还没发挥作用的时候——让对方一直保持在尚对你有印象的状态。当然，如果有时间和精力，多从不重要的人中“提拔”一些人成为你的重要人脉还是大有益处的。

人际关系计划可以以时间为轴线。时间可分为年、季度、月度、周、日。把你的计划细分，并做合理的时间安排，再庞大的计划具体到每天来做就不会显得繁重了。

以你日常生活中的事情为基点，哪怕是很小一件事情都可以与他人一起来做或者分享，甚至可以把“他人”扩展到一个小群体。例如，你在做一份关于投资的计划，可以和投资的朋友聊聊，即便是你懂得，向他请教一下，你以他为师的做法也会让他很受用。其实，生活中，工作中，处处有机会，时时有机会，只要你想得到，随时随地都可以把你的人际关系纽带抛出去，把大家联系起来。

维系人际关系的计划，可以因人而异，你会在制定计划、落实计划、收获成果这个过程中获得无限乐趣，也会认识越来越多的朋友。

但是，维系人际关系的执行计划，没有必要像一份报告那样严谨和讲究细节，但也是必须作为长期计划来制定和执行的。那么，不妨自己设计一份精美的“维系人际关系计划表”吧。



2. 维系的关键在于长期投入

要成大事，必然要勇于付出时间和精力，如果总是拿没时间当借口，那自然也就没有时间获得成功了。大事如此，小事亦然。不同的是，小事所需要付出的艰辛要少很多，只需要耐心和毅力坚持下去，甚至养成习惯，那么不但小事做起来容易，也能成就大事。

时间投资

维系人际关系，要肯做时间投资。做时间投资包含两层意思：第一层是要有而且必须有专门的时间来做这件事情，不能把“很忙”当做借口。第二层是要有做长期投资的准备，时间是向未来无限延展的，未来能发生什么事情谁都不能完全准确地预料到，所以要想获得有价值的人际关系，必须懂得“长期持有”，在时间上下工夫，做长期投资。

长期维系人际关系是一件比较难的事情，正如很多事情都难以经受住时间的考验一样。时间能成就一切，同时时间也能冲淡一切，有些甚至会冲刷得干干净净。很多儿时的伙伴一直到上了大学才分开，由于分隔两地，专业不同，社会角色也发生改变，彼此之间的感情由于疏于管理，随着人生道路的不同而渐渐淡漠。所以，在人际关系上做长期投资是很有必要的。仔细回想一下，现在你还联系的小学同学还有多少，现在你还联系的第一份工作中结识的同事还有多少，现在与你联系最密切的那些人与你之间的感情较之从前有什么变化……这些可以帮助你检验你的时间

投资做得怎样。

情感投入

好比男女之间谈恋爱一样，人与人之间的交往讲的也是“情分”。谈感情，更容易从心理上，也是从根本上，拉近彼此之间的距离，所以，维系人际关系的一个润滑剂就是情感投入。

既然需要情感投入，那么走过场、流于形式是万万不能的。目前有一种营销方式叫做“情感营销”，指的是在做销售的过程中通过情感来打动对方，让对方对自己的产品产生偏爱。这种注入情感的营销方式也可以应用到人际交往中，是所谓的情感交往。通过注入你的情感感来影响对方的情感，就是情感交往的精髓所在。由此可以打开通往对方心里的大门，从而更容易沟通，交往起来更顺利。

人非草木，孰能无情。能够长久维系的关系必定是因为有情感在。割舍不断的亲情、海枯石烂的爱情、万年长青的友情，这些亲属关系、恋人关系、朋友关系等都是因为感情的存在才得以如此深厚和长久。同样，在人际交往中，如果也注入了感情，那么所形成的关系肯定就不仅仅是交往那么简单了。当对方对你有一定的感情了，敬佩、喜爱、依赖等，都会让你在对方的生命中有一定的地位，从而慢慢建立起一种稳固的关系。



3. 危急关系，危机公关

人与人之间的感情和关系很难固定不变，就连父母与子女之间这种被人们誉为“断了骨头连着筋”的血缘关系，也有可能发生重大变故，除此以外的关系更没有哪种具有绝对的稳定性。在人际交往中，难免会出现关系紧张的局面，在事关重大事情的时候，紧张程度会变得尤为强烈。而在涉及利益和利益团体的时候，关系紧张造成的影响就不仅仅限于个人层面了，还包括更广泛的团体利益。因此，懂得危机公关很有必要，在很多情况下可以挽回尴尬的局面和有可能遭受的巨大损失，至少缓解危机产生恶劣影响的程度。

稳住心态，以静制动

从小，父母和老师都会告诉我们，不论是考试，还是不小心落水，不论是上台领奖，还是遇到歹徒抢劫，一定不要慌，要保持镇静。不慌能解决问题吗？不能！但不慌张能够帮助你更好地处理问题。因为人在不慌张、很平静的心理状态下，大脑能够正常运转，甚至在稍微受到一点刺激的情况下，大脑运转的速度会更快，这样能理清脉络，更好、更快地想出处理的方法。所以，不管大事还是小事，不管是好事还是噩耗，不慌不忙，稳住心态，便能顺利渡过危机，甚至稳住心态能以静制动。

在人际关系遇到危机的时候也应该如此。人在遇到危机的时候，表现得越慌张，越容易在慌乱中出错。慌乱会让自己觉得事情更加没有头绪，

也会让对方觉得事情很严重了，即便是后果没有那么严重，当事人慌乱的表现都会让相关的人夸大事情的负面影响。其实，危机公关，更多的考验的是一个人的心理承受能力，心理承受能力很差，是难以条理分明地把事情处理好的。在工作中，上司总是愿意把重要的工作交给敢于担当、出了问题担当得起的人。这样的人不会因出现问题而慌乱，不会在面对后果的时候乱了阵脚。没有人不会犯错，关键是如何处理出现的问题，如果连后果都不敢面对的话，那么在做事情的过程中也是前怕狼后怕虎的。

在寻求合作者的时候，每个人都是愿意寻找那些遇事不慌乱、敢于担当、不露怯的人，这样的人会给人一种靠得住的感觉，能够成为周围的人的动力。因此，在人际关系出现危机的时候，要尽量用落落大方的举止、得体的言行、表示抱歉但不慌乱的态度来面对问题，并进一步寻求解决之道，尤其是20几岁社会阅历还不够丰富的年轻人更应如此。

第一时间解决问题

有些人办事特别利索，有些人却总是拖拖拉拉。办事利索的人不管是在工作中还是在生活上都容易受人欢迎，那些办事拖拖拉拉的人却难以被委以重任。如果这些事情涉及不到他人，自己是个慢性也就无甚大碍了，但要是涉及他人，特别是在人际交往中，尤其是出现人际关系危机的时候，处理问题更是刻不容缓，这就需要第一时间解决问题。

第一时间解决问题，往往有惊，但可能无险。在问题还没有产生恶劣影响时就已经被遏制住了，这样的处理结果是最好的。在人际关系出现危机时，最好在还没有给对方造成影响或自己刚意识时就采取措施，救场如救火，刻不容缓，这样几乎不会造成人际关系紧张的局面，因为有可能多耽搁1分钟就是10年功都挽不回的损失。所以，平时对自己在人际交往中的言谈举止多加留心，切勿粗心大意。

第一时间解决问题，还可以使问题所产生的负面影响大大减小。好事不出门，坏事传千里。在危机出现的最初12~24小时内，消息会像病毒一



样，以裂变方式高速传播，其所产生的恶劣影响也是逐步增加的。

第一时间解决问题，还可以赢得对方的谅解。对自己所造成的不良影响能够及时挽回，是一种敢作敢当的气魄，即便已经给对方造成了不良影响，至少还能呈现给对方一种你对待问题的积极态度。态度决定一切，你的迅速反应能力，可以让对方看到你在处理问题时的能力和真诚。

绝不回避责任

与他人产生了矛盾后，最让人生气的可能不是双方的争执和对你产生的不良影响，而是对方面对问题时拒绝承担责任和拒不悔改的态度，相信这一点，很多人都深有体会。由此我们可以看出一点，逃避责任比犯错很让人难以容忍，我们可以接受一个犯了错但知道悔改的人，却很难宽容一个不愿意负责任的人。其实，每个人都有谅解他人的胸怀，能够赢得他人谅解并不是一件难事，所以敢于承担责任可以说是你为对方种下了信任的种子。

在人与人之间交往的时候，绝不回避责任这一点尤为重要。如果事情因自己而起，主要责任在自己身上，这更要坦率地向对方表示歉意，并勇于承担责任。对方也有错的话，会对你绝不回避责任的态度大加赞赏，从而对你这个人产生好感，今后更会愿意与你交往、合作。因为一个不回避责任的人，意味着也会有很强的责任心，与这样的人交往、合作，会让人心里踏实。

第 5 章

让你受欢迎的人际交往技巧

人际交往中，不同的人会释放出不同的信号，即使同类人释放的信号也往往大同小异。但是，人际交往还是可以找到一把“局部的万能钥匙”，正所谓“物以类聚，人以群分”，与每一类人交往也都是有规律可循的。本章将告诉你，怎么和君子交往，如何与小人周旋，与初次见面的人如何迈出第一步，与低头不见抬头见的人怎样“天长地久”……最重要的是，如何把自己打造成受欢迎的人。



1. 与君子交往

何为君子？在《白蛇传》中，白娘子有一段描述君子的对白：君子者，权重者不媚之，势盛者不附之，倾城者不奉之，貌恶者不讳之，强者不畏之，弱者不欺之，从善者友之，好恶者弃之，长则尊之，幼则庇之，为民者安其居，为官者司其职，穷不失义，达不离道，此君子行事之准。

注重礼仪修养是君子最明显的特征。现代社会虽然不像古代社会那样对君子的要求那么严明，要琴棋书画，要诗书礼乐，要遵守各种严格的封建礼制，但是现代社会对君子的界定仍旧有很深的内涵，自身修养尤为重要。一个兴趣爱好低俗、不知礼义廉耻的人是无论如何都不能成为君子的，一个贪图私利、用尽心机的人也无论如何都成不了君子的。

与君子交往，要体现自身的修养。君子是非常注重修养的，为了心的安宁，为了道德上不受良心的谴责，他们追求的是一种精神上的高尚情操，所以在这样的人面前也要做一位君子，处处体现自己的学识和修养。

言谈之中要体现修养

语言文明，切忌脏字不离口。君子往往谈吐不凡，不屑于污秽的东西。人们常说，一个人一张口就能看出这是个什么人来。所以与君子交往首先要在使用文明用语上多加注意。

思路清晰，切忌语无伦次。内涵决定一个人的外在表现，君子之所以能够有君子独有的气质，就是有其内涵决定的。他们一般心境比较沉稳，

说话办事极有条理，不慌不忙，冷静淡定。如果一个人说话语无伦次，不知所云，那么这个人很容易被看穿，其实肚里没什么“墨水”，擅长“忽悠”，这在与君子交往的时候是不可取的。

慢条斯理，切忌说话像“连珠炮”。君子的心境都是很淡然的，所以言谈中也能表现出恬淡来。他们说话能够很好地把握一个度，想说的内容都会娓娓道来，有一定的节奏，但不急于抢白。与君子交谈，也要把握好这个度，语速很急、没有停顿是不可取的。因为说话者慌张、焦急或者激动的情绪，也会让周围的气氛都变得浮躁起来。有话好好说，有话慢慢说，把语速放慢表达出来的内容，比连珠炮似的轰炸出来的内容更有说服力，因为慢条斯理会让人觉得你是经过深思熟虑、有十足把握的。

言之有物，切忌乱说一通。与君子交往，说话的内容要切合实际，不要说些莫须有的东西，要言之有物；不能不管自己懂不懂就乱说一通，不懂装懂是很招人反感的。如果你没有什么“物”可“言”，那就谦卑地向君子请教，做一个认真的听众也是不错的选择。切忌在你不了解的情况下还要卖力显示自己的学识，这样很容易露出马脚，为君子所不齿。

行为举止要体现修养

行为举止要遵循一个原则：落落大方，不卑不亢。这是君子的傲骨所在，违背了这一原则，必然难以与君子谈到一起。在一个人不说话的情况下，能够看出其修养的地方就是行为举止了。行为举止是一个人的修养最现实的体现。

行为举止有这么几点需要特别提醒一下：

第一，面部要保持舒展，最好微笑，目视前方或和你对话的人，用柔和的目光注视，切勿瞪、盯、斜视、俯视等，最起码这是不礼貌的。

第二，身体要挺直，不要含胸、拱肩、斜肩。姿态影响气质，而气质又影响着你的运气。如果因为自身的姿态不好而影响了前程，就不要怪自己运气不好了。



第三，站着的时候，双腿自然分开，不要随意乱晃，或者走来走去，静不下来，因为如此好动很像热锅上的蚂蚁，总是很焦虑，这样的人谁愿意接触呢？

第四，坐着的时候，两腿自然平放，不得跷二郎腿。男士两腿间距可容一拳，女士两腿应并拢，不要抖腿，不要脚踏地板或者乱动。坐姿最能体现一个人的修养了，随意、慵懒的坐姿会被视为不雅，容易让人产生负面看法，在第三者看来也会解读出很多含义，这就不好了。

第五，走路的时候，步伐要稳健，切忌身体乱扭动。步速适中，切忌慌慌张张跑动。

另外，不要在人前有太多的小动作，挠痒、挖鼻、抓耳挠腮、摆弄头发、安静不下来等都不是好习惯，应该杜绝。

一个人的行为举止给人留下的不仅仅是外在感官上的印象，更容易让人联想到个人修养和教养的问题。要想提升个人的修养，就要先从行为举止上来给人留下好的印象。这一点，君子往往是非常重视的。

志当存高远

志当存高远，这句话是诸葛亮的至理名言，他是在教育儿子的时候说的。诸葛亮在中国历史上是一个当之无愧的志高之人，他的军事谋略处处都能体现出他长远的目光，他的人生智慧也充分体现了其活出来的人生境界。

与君子交往，如果有事相求于人，万万不能采用当今流行的“贿赂”手段，这无益于事，反而有可能让君子就此远离你。志向相投是最能吸引君子赏识的。每个人都有大志，君子的大志更是高远。然而，人都吃五谷杂粮，谁能脱离人间烟火？君子也不例外。但是，君子最不认可的就是人间烟火的俗气味太浓，他们更需要的是由此孕育而生的一种更崇高的境界。在这里，不妨利用你优雅的谈吐和善于美化却不留痕迹的语言来给你的志向“戴戴高帽”，从而够得上君子的高度，让其产生一种你和他与肩齐高的

感觉，那么自然也就能够拉近双方心灵上的距离。

淡如水的分寸

唐贞观年间，薛仁贵尚未得志之前，与妻子住在一个破窑洞中，生活非常困难。好心的王茂生夫妇经常接济薛仁贵家。后来，薛仁贵参军，因平辽功劳卓著，被封为“平辽王”。一登龙门，身价百倍，为此前来王府送礼祝贺的文武大臣络绎不绝，薛仁贵都婉言谢绝了。他唯一收下的是普通老百姓王茂生送来的“美酒两坛”。然而当负责启封的执事官打开酒坛后，发现坛中装的不是美酒，而是清水，顿时吓得面如土色！“启禀王爷，此人如此大胆戏弄王爷，请王爷重重地惩罚他！”岂料薛仁贵听了，不但没有生气，而且命令执事官取来大碗，当众饮下三大碗王茂生送来的清水。文武百官不解其意，薛仁贵说：“我过去落难时，全靠王兄弟夫妇经常资助，没有他们就没有我今天的荣华富贵。如今我美酒不沾，厚礼不收，却偏偏要收下王兄弟送来的清水，因为我知道王兄弟贫寒，送清水也是王兄的一番美意，这就叫君子之交淡如水。”此后，薛仁贵与王茂生一家关系甚密，“君子之交淡如水”的佳话也就流传了下来。

君子之交不以贫富来论，不以权势来论，不以礼数多寡来论。古人理解的君子之交就好比清水一样沉静、透明、尽我所能帮助对方，而不是寒窗十载无人问，一入龙门皆成亲。古人对君子之交的诠释更多的是从道德层面来说的，正如庄子在《庄子·山木》中说过：“且君子之交淡若水，小人之交甘若醴；君子淡以亲，小人甘以绝。”这里讲的是，君子之间的交往就像水一样恬淡、纯净、透明。就像生活中不可或缺的水一样，与君子之间的交往是弥足珍贵的。但是这个“淡如水”的分寸在现代社会该如何把握呢？当然，仅仅靠道德层面的远远不够，这只是一个首要因素。

要想与君子交往，先让自己的道德情操修炼到一定程度，自己感觉身心恬淡了，才能与君子有共同语言。

交往要纯粹。不掺杂除了感情和志向之外其他更多的因素，尤其是利



益上的。如果背后隐藏着过多的欲望和苛求，那么必然难以与君子达到促膝而谈的地步。

交往的程度要把握好，不能过于“黏腻”。距离产生美是人际交往中的一个重要原则。这一点在与君子交往的时候也同样适用。君子追求的是一种宁静致远、心灵相通的境界，而不是天天在一起什么话都谈。

切忌太过于世俗。虽说人都是世俗的，只是程度深浅因人而异，君子应该是属于世俗程度最低的，所以不要把太过世俗化的因素和要求在与君子交往的过程中掺杂进来，这样会招致其反感，真君子是不会为这些东西所动的，反而会让人以为你这是一种侮辱他人格的方式，更不利于交往。

2. 与小人交往

保持“和平友好”的关系

在人际交往中，难免会碰到小人。如果能够不与其交往，自然可以避免吃亏，但是如果避免不了与其交往，那就要懂得与小人“和平相处”之道。

常言道：“君子可以得罪，小人万万得罪不起。”历史上也有不少因得罪了小人而吃了大亏的故事。那么如何才能免遭小人陷害呢？如何才能避免一不小心得罪了小人呢？

既然这个世界上小人是不可绝迹的，既然小人的造害之心是不可能消失的，既然碰上小人的概率不可能是零，既然既惹不起又躲不起，还是和小人保持“和平友好”吧。

之所以要与小人保持“和平友好”的关系，是因为小人是很难“伺候”的，你不知道怎么样就得罪了他，即便是无心之言，他可能也会当真；即便是莫须有的事情，他也可能捕风捉影给你“定罪”。所以，“和平友好”地对待小人，也是分散其注意力的一种方式。

切忌留下口实

人与人的交往，沟通是非常重要的，交往的过程中是离不开沟通这个润滑剂的。既然沟通，就免不了多说些话。多说些话没什么不好，沟



通得更彻底，但是要是遇到了小人，正是这沟通，如果不当，有可能会给你留下祸根。

小人擅长的就是制造事端，如无中生有、捕风捉影、添油加醋等，他们唯恐天下不乱。而这些造乱的事端又大多是因“口出”不当而产生的，所以在小人面前或有关小人的事情，切忌随便乱说，以免留下口实，成为其日后给你“定罪”的证据。其实，在人际交往中，不管遇到的是不是小人，一些有可能会成为证据的话语最好还是不要说，尤其是不好的话，可以说是好话不容易出门，坏话很容易就传千里。

与小人交往的过程中，更要懂得说话艺术。在小人面前，更要懂得避讳，坚持一个“不损人不利己”的说话原则，好事、好话可以适度附和，不好的事、不好的话可以不表态。在通信技术日益发达的今天，更要小心会被录音或者被断章取义。祸从口出，在小人这里更是要多加注意，口出的小误，都有可能成为小人酿造大祸的事端。

避免利益瓜葛

常言道：“亲兄弟，明算账。”即便是亲兄弟，在涉及金钱和利益时也会有可能会出现纠葛，况且在我们的所见所闻中，兄弟反目的事情并不少。人在利益面前，做到不为所动、不因其产生纠纷是很难的。而在人际交往中，往往彼此之间都是非亲属关系，在涉及利益的时候更会出现很多问题。所以，要想维持良好的人际关系，就要尽量避免利益瓜葛。而这一点，在与小人交往的过程中尤其要注意。

在我们的印象中，小人在利益面前是凶相毕露的，能有多残忍就会多残忍。这在影视剧和历史书上都能看出来。在现实生活中，这样凶相毕露的小人也不是没有，只不过是很少见的，在没有涉及巨大的利益的时候，小人也不会铤而走险。但是小人的本性不会变，一涉及利益纠葛，不管事大、事小，都会引起小人的害人之心。所以，在与小人交往的过程中，尽量避免在利益上出现纠纷，能够满足其贪小便宜之心就暂时满足，切勿因

一时的坚持而牺牲了大局。

勿让小人吃大亏

俗话说：“君子喻于义，小人喻于利。”小人的眼睛是盯着好处的，拿不到好处必然要勾起其报复之心。小人更是不能吃亏的，吃了亏必然心中有所不平，说不定日后什么时候就会让你吃到更大的苦头。让小人吃大亏更是使不得，小人的心眼儿极小，让其吃大亏等于要其命，只要他还能活过来，这必然是不会就此罢休的。

敬而远之

谁都不希望碰到小人，但是这种概率又不会为零，特别是想在人脉资源上有所拓展的人，在你接触到的 100 个人中，可能都不止 5 个小人。如果在打交道的过程中发现了小人的真面目，就采取《孙子兵法》中的三十六计之上计——走，躲远点儿吧，惹不起，争取躲得起也不错了。

但是小人又多为小心眼儿、多疑之人，如果其发现自己遭受了明显的排斥，那么自然也会怀恨在心，也说不定就此事与你纠缠没完。所以，在走为上计的同时，还要懂得点技巧，让小人感到“远之”不是因为排斥，而是因为“敬”，在尊敬的人面前难免会诚惶诚恐，正是因为“尊敬”，所以不敢靠得太近。这样也能让小人有些优越感，满足其虚荣心。

以小人之道还治小人之身

对小人的恶劣行径，我们不能完全放任不管，任其想怎么样就怎么样，只会让结果越来越糟糕。不能纵容小人，这会让他的胆量越来越大，破坏力越来越强。适当的时候还是要让小人也吃些苦头。最好的办法莫过于让其吃点儿哑巴亏，而以其人之道还治其人之身正是从他们身上学来的高招。对付小人，方法因人而异：手段高的，驱动小人为自己做事；能力高的，还小人以颜色让其还有苦难言；品德高的，待小人以宽容让其不敢再造



次……

事实上，在我们的日常交往中，遇到小人是难免的事，但很少会遇到特别恶劣的小人，像电视剧里那种处心积虑暗损他人的人，现实生活中不多见，我们遇到的顶多是有点儿坏心眼儿的人，这些人也不敢做出多大的坏事来，所以以提防为主就好，不要犹豫过分敏感而草木皆兵，这可能会影响正常的人际交往关系。另外，可以这样说，小人之心人皆有之，谁都会有点儿小心眼儿或者自私的时候，在人际交往中，得饶人处且饶人，不要因为一点小事就兴师讨伐对方，这样反而更容易得罪人，更不利于处理好人际关系。

3. 生活中的交往智慧

与熟人交往

在人际交往中，大多数人想到的关键词往往是因人而异、圈子、利益、血缘、情谊等，往往会忽视了人际交往的复杂性，除了以上这些必须要注意的之外，人际交往中还要注意按照交往程度来划分，最基本的就是熟人与陌生人的划分。可以说，与熟人交往，是在维系人际关系；与陌生人交往，是在拓展人际关系。那么在与熟人和陌生人交往的过程中需要注意什么呢？

熟人分很多种，如亲人、朋友、同学、长期合作伙伴等。既然能够把关系维系到熟人的地步，那么这种关系是应该非常珍惜的。但是，往往是这种非常亲近的关系，很容易会因为一些长期存在的令人难以忍受的小瑕疵而最终导致决裂，这是得不偿失的。那么注意其中的一些小细节，就能够避免触到人际关系的死穴，从而长久地维系下去。

跟熟人交往，小便宜不可常占。有这样一句话说：“占小便宜吃大亏。”不错，小便宜占多了，不是得到的越多，而是失去的越多。貌似多占儿小便宜，可以让自己多得到一些，仿佛实实在在的便宜占到手了，就是赚到了，怎么还会吃大亏呢？从长远的观点来看，现在占的小便宜，正是一点点破坏将来有大收获的基石的腐蚀剂。

而能够让爱占小便宜的人占到小便宜的，而且可以有很多次机会让这



样的人占到小便宜的交往对象，无非就是熟人。熟人之间是允许对方占几次小便宜的，但是不能常占。常占熟人的小便宜，必然导致对方的怨恨，从而尽量避免与这样的人交往。而且这样的人一旦被人看穿，反而会很快在圈子内产生很不好的影响。长此下去，熟人都会躲着，尽量避免与其接触，随着时间的流逝，没有相交线的熟人慢慢地也就变成陌生人了。而把一个陌生人变成熟人需要付出的时间和心力是巨大的，而一旦失去这样的朋友或者合作伙伴，损失也是巨大的。

熟人之间，关系越走越亲近。常言道：远亲不如近邻。为什么呢？远亲与近邻相比，缺少的是什么呢？走动。远亲由于方方面面的原因很少接触，即便是保持着联系，而缺乏面对面的交流和日常的走动，也很难有很深刻的感情。而近邻则不一样，低头不见抬头见，鸡犬相闻，平常串串门，大事、小情帮个忙，这样的关系建立起来的感情怎么能够不深厚呢？无论时代怎么改变，关系是走动出来的，这一点永远都不会变。善于进行交往的人，必能深谙其中的妙处，而不善于进行人际交往的人，往往在无形中会把一些已经掌握了的人际关系流失掉。

朋友之间经常聚会，会增进彼此之间的感情；同学之间常联络，会令同窗之谊更深；夫妻之间互相玩点小浪漫，多一些小礼物，更能增加夫妻之间的感情；就连同是父母的子女，经常跟父母对话的孝顺的儿女，更能获得父母的欢心……除此之外，还有许多关系需要走动来维系。老师定期家访更有利于学生的成长，学生有问题及时跟老师反映能更好地排除疑难；上司与下属之间多联络能够更有利于工作的开展，同事之间多沟通交流有利于合作的顺利进行；与邻里之间多走动有利于邻里关系的和睦，生活会更丰富是多彩……可以说，这年头，不管什么样的关系，都要多走动来维系，就像齿轮之间的传送带，光加润滑油不管用，还需要经常开动机器转一转，这样才能磨合得更好，抹上的润滑油也才能起到作用。

让熟人变成“知己”。常言道：人生难得一知己。确实，在对的时间遇到对的人，成为朋友、恋人、伙伴……不是一件容易的事。但是，能够相

见相识就是缘分，而有这份缘分的维系，彼此之间的关系是可以更进一步的。每个人在日常生活中都离不开好朋友和知己的帮助，包括物质上的和精神上的，其中精神上的是更为重要的。而我们真正能够获得帮助的人，只有那些好朋友和知己，这些人可以无私地帮助我们，不管大事、小情都愿意与我们一起面对。

人际关系的一个境界就是，所有的交往对象都能够随着交往的持续而加深交往程度，同学变成朋友，朋友变成好朋友，好朋友变成兄弟姐妹；陌生人变成熟人，熟人变成朋友，朋友变成恋人……这些都是在交往程度上的进一步深入，从而彼此之间关系的维系也显得更为紧密，真正地挖掘出“熟人”这种人脉资源的可维系深度。

熟人之间更需要留下良好口碑。俗话说：人心向善。在人际交往上也可以说这是一条准则。善良的人容易受人欢迎，喜欢结交好人的人更有助于提升自我。一个在他人的印象中有着正面形象的人，更容易形成感染力，从而赢得更多人愿意主动与自己交朋友。

与陌生人交往

与陌生人交往要把握好一个度，这个度把握好了能够顺利建立交往关系，如果把握不好，可能会被当成色狼、人贩子或者其他有什么不好动机的坏人。与陌生人交往是非常必要的，因为只有不断地把许多陌生人变成熟人，人际交往的圈子才能扩大，才能更好地掌握人际交往的能力。与陌生人建立交往关系要注意以下几点。

首先要有能够被察觉的真诚。人天生就有警备之心，遇到陌生人的搭讪或者来电、来访，都会生出一种戒备之心。所以，当我们作为一个陌生人与人建立联系的时候，一定要考虑到对方在面对陌生人的时候会生出的戒备之心。对方会有这种戒备之心是很正常的，不要对对方一些出于自我保护的言语或行为反应过于激烈，要表示理解，并能够心平气和地解释自己的用意，至少表明自己并无恶意，表示出你的善意，能为对方做什么，



希望与对方共同达到什么目标，要用一些善意的举动来解释你的行为。在这种方面，善于搭讪或会搭讪是应该具备的一项能力。

帮助陌生人，举手之劳多多益善。在面对陌生人的时候，很多事情不是需要刻意去做的，往往都是举手之劳就能够让对方产生好感，从而留下比较好的印象，而这也让周围的人对你产生好感。

小孙是一个非常善良的人。有一次坐电梯，电梯门马上就要关上的时候，有一个人匆匆忙忙跑来要乘电梯。这时候，小孙急忙伸手按了一下电梯开门的开关，这位赶电梯的人顺利上了电梯，之后还连声说谢谢。还有一个夏天的中午，小孙去买菜，看到门口有一个老大爷在卖大葱，他回来的时候对老大爷说要两元钱的葱，老大爷说你自己拿吧，小孙就随便拿了几棵然后给了老大爷两元钱。老大爷说还不够两元钱的，小孙说要这些就够了，拿多了也吃不了，老大爷就要给他找钱，小孙说不用了就走了。朋友很奇怪地问他，家里不是还有葱，怎么还买呀？他说我买几棵，老大爷可以早点卖完回去，再说了，早买、晚买都一样，这么热的天给老大爷行个方便，我也不吃什么亏。

小孙的朋友都非常尊敬他，对他的敬意就是从这样的一点一滴的小事中积累起来的，除了经常在一起的朋友、同学、同事经常称赞小孙不错以外，就连周围的人，如街坊邻居、商店的售货员都对小孙伸大拇指。他经常说的就是，举手之劳多多益善，力所能及地帮他人一下，自己又不吃什么亏，就算是吃点儿小亏，也是比较快乐的事情。不用说，小孙的人缘极好，有什么事情找他帮忙，周围的人都愿意出一把力。于是，跟他熟识的人越来越多，很多朋友都是在不经意间认识的。

小孙的故事说明了一个道理，要想乘凉，先得种树，播下一颗种子真的不费什么力，给他人带来绿荫的同时，自己享受的更多。

4. 让你受欢迎的人际交往原则

形象良好，印象不错

爱美之心人皆有之，赏心悦目的事物人人都愿意接受，帅哥、美女是什么人都会喜欢的，所以，把自己的形象好好定位一下，无论跟什么人交往，甚至是不与人交往只是外出走走，都不要随随便便就出门，先在梳妆台前、穿衣镜前好好地检视自己一番，看不出什么瑕疵了再出门，你的回头率保准很高，当然，这不是最重要的，最重要的是不管你跟什么样的人接触你都能够感觉到自己的优势，并获得善意对待。

形象良好这一点是务必要保持的，只要不是你自己宅在家里的时候，只要有第二个人出现，都要好好收拾一下自己，即便是自己的父母在身边，你的光彩形象也能让他们更加开心，更加喜欢你。

男人、女人都一样，尤其是年轻人更是要如此，20几岁的花季年龄，何不让自己朝气蓬勃呢？有一个良好的形象，会给他人留下良好印象，从而增加你在人际交往中的人气。

谦逊做人，和善待人

加尔多斯说过，谦逊是一种美德的幼芽、蓓蕾，是最宝贵的美德，是一切道德之母，有了这种美德我们会其乐无穷。做人要谦逊，与人交往的时候要有一种谦逊的态度，这样才有长久交往下去的可能。如果盛气凌人



的话，在对方身上所发生的生理反应，你可能意识不到，但是后果你早晚會意识到，因为盛气凌人容易让对方的血压瞬间升高，而人在血压升高时的言行都会是过激的，在这种情况下你还想和对方好好交往恐怕就不容易了。所以，谦逊做人，任何时候都没有什么不好。这跟高调做事完全不冲突，谦虚的人容易招人喜欢，谦逊的人同样可以做骄傲的事。

在人际交往中，和善待人能够赢得他人好感，容易获得支持，人们都愿意与和善的人打交道，因为这样的人给人的感觉就是好说话、好办事，首先从心理上就会认可这个人的所作所为。而不和善待人只会让事情越来越糟糕，当时发了一通火儿，逞了一时之快，然而接下来的情况可能会更糟糕，为什么不心平气和地把问题都解决了呢？

喜欢，并表达出来

每个人都希望自己很受欢迎，就连幼儿园的小朋友也会“拉帮结派”，小孩子都会觉得喜欢自己的人越多自己就越愉快。其实这是人的一种本能的心理状态，可以说，能够融入一定的群体中，能够让自己有一定的地位，能够让自己受欢迎，是人生来具备的心理需求。所以，鉴于此，我们可以得出这样一个结论，在人际交往中让对方感觉到他的受欢迎程度很重要，这可以极大地满足对方在社交上的心理需求。简单来说就是，喜欢他人很重要。

然而，我们不可能做到任何人都喜欢，这也是为什么人生中会有那么多爱憎的原因。如果你喜欢对方，会让对方对你的好感也增加，即便是好感不会增加，讨厌的因素也会减少；如果你讨厌对方，对方对你的喜欢程度也会大打折扣，甚至根本不会喜欢你。所以，在人际交往中，让对方知道你喜歡他，他在这里很受欢迎，是非常重要的，这实际上是在为你在对方心目中的印象加分。

让对方知道你喜歡他，就勇敢地表达出来，这不是在恋爱时期男女之

间的脉脉含情，也不是心有灵犀，这需要更加直接或更加直白的表达方式，多几句溢美之词，多表达一下你对对方赞赏的地方，让他通过你的表达直截了当地知道他的受欢迎程度，这必然能满足其心理需求，从而也会令其产生幸福感，而有幸福感的人是很容易与人交往的。

记住，在日常生活中，知道你喜欢他的人，也会成为喜欢你的人，至少会成为不讨厌你的人。那从你身边的每一个人开始，告诉他们你喜欢他们吧，并且认真地体会一下你的人生发生的重大变化。

营造“自己人”的氛围

“自己人”，这是一个很温暖的词语，能够拉近彼此之间的距离。那么，自己人有什么吸引人的地方呢？

- 自己人，不会见外，能包容对方。
- 自己人，不会计较，能谦让对方。
- 自己人，没有太多隐瞒，能真诚对待彼此。
- 自己人，没有太多拘束，能坦然面对彼此。
- 自己人，不用总是设防，心可以放下来。
- 自己人，不用当面一套背后一套，可以直截了当。

自己人，就好比自己的亲人、自己的同窗、朋友、兄弟姐妹，都是与自己有着不可分割的联系的人，这些人是我们生命中不可或缺的部分。我们依赖自己人，我们信任自己人，我们愿意与自己人分享一切，我们心里都装着自己人。

因此，在人际交往中，能让对方觉得都是自己人，这对接下来的交往和接触大有好处，就好比亲人之间的坦诚相待，就好比同窗之间的真挚情谊，就好比朋友之间可以两肋插刀，就好比“本是同根生”的兄弟姐妹，可以说，都是自己人，无法不真诚。营造一种都是自己人的人际关系氛围，必会让你的人生在与其他人有交集的时候顺风顺水。



用笑容和快乐感染

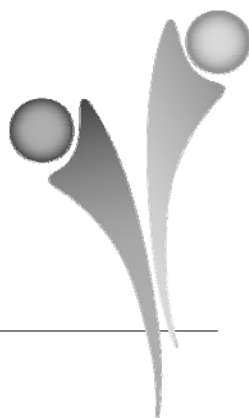
快乐，是一种魔法，有着极大的感染力。快乐很容易传染，看到天真快乐的小朋友，任何人都会被其美好的形象所感染；看到恩爱甜蜜的夫妻，让人心里也不禁觉得温暖；看到和谐且充满笑声的团队，让人好生羡慕，恨不得也立即能加入；看到欢欣鼓舞的老大爷、老大妈扭着秧歌，脚步仿佛也被拖住了一样……快乐就是这么有吸引力，并且一旦被吸引，很快就能融入其中。我们都喜欢与每天都开开心心的人接触，因为这样的人能够带给我们好多生活上积极的东西，对我们自己的人生也很有益。所以在与人接触的过程中，我们应该让人感到自己是一个快乐的人，这样才能吸引他人愿意与自己交往。

而快乐的标志就是笑容，快乐的人是会乐得合不拢嘴的，快乐的人脸上的笑容都是有光的，而这种光也是可以照亮他人的心灵的。所以在人际交往中，无须刻意告诉他人你多富有，无须刻意告诉他人你多高贵，无须刻意告诉他人你多有品位，无须刻意告诉他人你多有本事，只要展示你有多么快乐，多么积极向上，就可以把所有这些都包括了。

做一个可以给人带去快乐的人，你的人际交往的圈子会不知不觉越来越大。

第 2 篇

学 习 能 力



提高学习能力是个人自身生存和发展的需要。如今，我们要建设学习型社会，学习能力的提高已经上升到社会的层面，成为社会发展对人的进步的一种要求，所以，不管我们愿不愿意或是否接受这样的社会现实，如今要想在社会立足，必须快马加鞭地学习，不断掌握新的知识，赶上社会变化的节奏。因此，学习能力的提高，变得尤为迫切和重要。然而，现在人的忙碌是有目共睹的，如何在疲于生计的忙碌中摄取新的知识营养，如何让自己领悟了学习的精髓并能驾驭学习工具游刃有余地在知识的海洋里遨游，成了现代人不断探索的问题。本篇将为你揭开学习的神秘面纱，绕过学习的迷宫，以一种智慧的方式去学习，做到事半功倍，从而找到可以撬起地球的那个支点。



第 6 章

正确看待学习这件事

一个人的一生中至少要经历 9 年的义务教育，有些人会继续 3 年高中、4 年大学、3 年硕士研究生、5 年博士研究生。算下来，我们在学校里的时间已经很长了。但是，在学校里并不意味着就学到了所有的东西，在学校里的时间长也不意味着就会学习。你会学习吗？也许问这样的问题显得很白痴，因为我们从小就学习，父母、长辈、老师等教给我们的知识太多太多了。然而，学习这件事，不是他人教给你的，而是一种需要自己掌握的技能，他人教给你的只能是“鱼”，而能够真正在社会上游刃有余，还要学会“渔”。

1. 学习是一件培养和提高能力的事

基本的学习——培养和提高认知能力

人类的一切知识都起源于对世界的认知，正如美国当代最著名的认知心理学家布鲁纳和奥苏伯尔所说：“学习是认知结构的组织与重新组织。”不管是原有知识的积累，还是对新知识的加工，认知能力作为基本的学习能力，在人类历史的发展中举足轻重。从某种程度上来说，人类的历史就是一部通过对自我、对他人及对社会的认知不断丰富过程。

认知能力是指接收、加工、储存和应用信息的能力。例如，婴儿对图像的辩识能力，成人对各种抽象符号的解读能力等。美国心理学家加涅（R.M.Gagne）提出了3种认知能力：言语信息（回答世界是什么的问题的能力），智慧技能（回答为什么和怎么办的问题的能力），认知策略（有意识地调节与监控自己的认知加工过程的能力）。这三种能力反映了人类认知的不同梯度，通俗地讲，就是通过认知来积累知识，然后将知识转化为智力，最后将这种智力应用于实践、回馈社会，从而形成学习的良性循环。从这个角度来说，培养和提高认知能力，是成就精彩自我的基础。

首先，要培养和提高自我认知的能力。自我认知是形成自我定位的基础，只有对自己的优势、缺点、价值观、兴趣爱好、性格特征、人生方向和目标有清晰的认识，才能有目的地调整自己，有效地与他人沟通，从而在学习和工作中展现最佳的自己。每个人都是独一无二的，有人擅长形象



思维，有人擅长逻辑思维，有人有良好的艺术细胞，有人有较高的文学天赋……永远不要拿自己的缺点跟他人的优点相比，消除自身的负面情绪，正确的认识自己，学习其实是件很轻松的事。

其次，要培养和提高认知他人的能力。人不是孤立存在的个体，人只有在与他人的沟通、交往中，才能采他人之所长，补自己之所短，不断提升自己。“以人为鉴，可明得失”，善于从他人身上学习自己所不具备的东西，我们才能不断进步。

心理学上有一个“跷跷板定律”，即人和人之间的关系就像两人玩跷跷板一样，和谐相处就要保持双方的平衡和对等。一旦彼此的交换不对等，那么就会像跷跷板一样失衡。有这么一则关于“骡子和驴”的故事，讲的是一个商人赶着驮着货物的一头驴和一头骡子去赶集。由于路途遥远，走到半道上，驴就有些吃不消了，它请求骡子帮忙，骡子却不屑一顾。终于，驴不堪重负，被累死了。商人只好把驴皮剥了下来，连同货物一同放在骡子的背上。这时，骡子追悔莫及，到了市场后不久，骡子也被累死了。骡子和驴的悲剧就在于没有意识到互相帮助的重要性，无论动物还是人类，互助才能互立，协作才能强大。在与他人的交往中，要学会对快乐做加法，对忧愁做减法。分享快乐，快乐就会加倍；分担忧愁，忧愁就会减半。

对他人的认知不仅要建立在双方对等的基础之上，还要杜绝戴着“有色眼镜”看人。《荀子·非相》说：“形（体态）相（容貌）虽恶而心术善，无害为君子也；形相虽善而心术恶，无害为小人也。”意即观看一个人在容貌、体态，不如研究他的思想，而研究他的思想，不如看他选择的思想方法。人的品德高下与高矮、胖瘦、容貌体态无关。

所以，提升认知他人的能力，不但要知人非相，还要知人善教、知人善交、知人善学、知人善助、知人善任、知人善举、知人善谏。

最后，培养和提高认知世界的能力。世界是一个大舞台，每个人都是这个舞台的主角。学习的最终目的是将所学应用于实践，回馈于社会。如果自我认知是为了进行自我定位，对他人的认知是为了更好地进行人际交

往，那么，对世界的认知则是个人不断社会化的重要过程。

无论是婴幼儿时期对世界的好奇，还是青少年时期的涉世不深，无论是在课堂上对知识的学习，还是在现实中在社会上的打拼，人类成长的每一个阶段，都离不开对周围世界的认知。随着年龄和阅历的增加，对世界的认知也越来越深。世界在无形中改造着我们的人生观和价值观，使我们不断更新我们的知识，积极主动地去搜寻解决问题的方法。培养和提高认知世界的能力，关键在于提升解决问题的能力，将知识转化为现实生产力。

当然，学习本身就是一个不断发现问题、解决问题的过程。认知能力包含知觉、记忆、注意、思维和想象的能力，无论是对个人的认知，还是对他人的认知，抑或对世界的认知，重要的都是对自我心理活动的调节和把控。学习源于对事物的认知、培养和提高认知能力，是开启知识大门的第一步。

最重要的学习——培养和提高生存能力

如果认知能力是停留在心理层面的不断积累和创新，那么，生存能力则是在实践中不断历练而激发的“求生”的欲望。正如“野火烧不尽，春风吹又生”的小草一样，生存的欲望穿透生命载体的极限，便成就了新的生命。于人而言，这种生存的欲望是靠人的意志力支撑的，所以，培养和提高生存能力，首先要培养个人顽强的意志力。

生存能力是需要在实践中历练的，它既是改造实践的能力，也是在危急时刻克服困难的能力。改造实践需要知识的储备，而克服困难则需要意志力的支撑。所以，评判一个人的生存能力，不能简单地以学历高低为标准，踏入大学的校门不等于就有了在社会上生存资本，走上工作岗位不等于就抱上了“金饭碗”，现代社会是一个“学习型”社会，只有那些不断创新、不断充实自己人，才能“立足于江湖”。如果你游戏人生，人生也将游戏你。

既然文凭不是资本，学历不是砝码，工作不是保障，那么，在这个“丛



林法则”盛行的社会里，培养和提高生存能力，尤其是对培养和提高那些在“温室里”长大的一代来说，便成了体验生活、增强体能、提升素质教育的重要一环。

也许，你认为生存只是人的本能而已，没有能力高、低之分。就像遇到危险时，母亲有保护孩子的本能一样，人类从出生那一刻起，便具备了生存下去的本能，因为社会进化的第一规则就是：要生存下去！

诚然，人具有生存下去的本能，但是，面对社会的压力和竞争，人的生存能力并不是同等的，也不是一成不变的，而是因人而异、因时而异的。学富五车的学者不见得就比胸无点墨的农民生存能力强。有人说，农民工是这个世界上生存能力极强的人。没有他们粗糙的双手，大国崛起的基础设施建设就无法实现；没有他们的任劳任怨，世界工厂、中国奇迹可能就不是今天的样子；没有他们的吃苦耐劳，城市化进程也许没有现在这么快。而在现代化大都市里，“温室里”长大的一代越来越多，“啃老族”盛行。日子过得越来越红火，心理变得越来越脆弱，尤其是在大学生中间，“穷学生、富消费”，攀比、虚荣、大手大脚。这些学生过惯了饭来张口、衣来伸手的舒适生活，虽然有知识、有文化，但是缺乏社会的历练。如果一旦遭遇突发情况或不测，他们可能会适应不了突发状况或恶劣的环境，从而产生各种心理问题。要想成为命运的强者，就必须抛却养尊处优的架势，培养自身的生存能力，接受社会的磨炼，锻炼坚强的意志。

生存能力的磨炼是更好适应社会的基础。许多白手起家的成功企业家之所以能够在商场笑傲群雄，并不是因为他们有比他人高出多少倍的智商，也不因为他们走了狗屎运一夜暴富，更多的是因为他们具有强大的生存能力。这种生存能力培养了他们的“韧劲儿”，让他们面对困境时，能屈能伸，不轻易言弃。

大多数生存能力的获得是靠个人经验的积累。因为生存，首先是在一定的社会或群体中的生存，而生存下来的能力则取决于一个人知识转化的最高程度——实践。也就是说，只有将自身获得的知识消化、转化为自己

所有的经验，才算是一种能力。生存能力既是适应社会的实践能力，也是获取生活资本的经济能力。在现代社会，任何人要生存下来，都要将自身的知识、技能转化为实践，只有这样，才能获得生存的经济资本，这是生存下来的基础，维护生命和基本的生活需要。

除了基本的经济生存能力，我们还需培养和提升社会生存能力。社会生存能力是帮助我们在激烈社会竞争中生存的技能，包含个人的知识技能、社交及人际关系处理技能、求职就业的技能、婚姻情感生活处理技能、个人创业技能、理财技能等。在现实生活中，我们不可能靠某项技能在社会中立足和发展，而是需要综合技能。培养和提高社会生存能力有助于我们融入社会、走进职场、处理情感问题及扩大人际交往。

总之，一切社会活动的起点首先是要能在社会生存下来。否则，一切都无从谈起。而生存能力的培养，对于磨炼我们的意志、提高对社会的认知及维护基本的生活需要举足轻重。在对自我认知的基础上，培养和提高生存能力，是由“镜中我”走向“社会我”的重要一环。

最高境界的学习——培养和提高竞争能力

这是一个丛林社会，“物竞天择、适者生存”。

这是一个弱肉强食的社会，只有强者才能从有限的资源中获得更多。

这是一个“同类竞争，异类共赢”的社会，强弱是可以逆转的，所以时刻都要有危机意识。

在这样的社会，我们都熟悉这样的故事：非洲大草原上，每当太阳升起的时候，羚羊就要时刻想着要比狮子跑得更快，否则就会命丧狮口；而狮子也一跃而起，去追捕奔跑的羚羊，否则就要饿死。

如果羚羊和狮子都是出于生存的本能才在太阳升起的一刻奋力奔跑，那么，狮子和羚羊的速度之争则是生死存亡的焦点。谁跑得更快，谁就会在这场激烈的角逐中胜出。这种竞争反映在人类社会，就是企业或个人的核心竞争力，正所谓“谁笑到最后，谁笑得最美”。现代社会的竞争，大到



国与国之间综合国力的较量，小到挤破头似的高考之争，不仅是速度之争，更是加速度之争。

从生物进化的角度，曾经称霸一时的恐龙之所以灭绝，是因为体格庞大的恐龙难以适应周围环境的变化。而那些体形较小、行动灵活的动物则不断进化出适应周围环境的能力，使得物种得以延续。这场由环境变化带来的生存之争，也被人们视为“物竞天择、适者生存”的范例。在社会残酷的竞争规则面前，机会只垂青那些转变较快的头脑和适应性较强的物种。

竞争能力建立在生存能力的基础之上，自身要拥有超越他人的独特的能力。就像世人对流行音乐之王迈克尔·杰克逊的评价一样：“一直被模仿，从未被超越。”这就是迈克尔·杰克逊的音乐和舞蹈魅力所在，也是使迈克尔·杰克逊登上世界级天王宝座的特质。

核心竞争力的精髓，体现在其独特性上；而独特性的锻造，则是建立在竞争基础上的顽强拼搏。人本无高低贵贱之分，只是在后天的学习中，才分化出三六九等。也许，会有人反驳说，出身的贵贱，就决定了人生起点的高低。没错，我们不能选择环境，但是我们可以适应环境，并利用自身的知识储备、经验技能来改造环境。强弱是可以相互逆转的，关键是你有没有为了更好地生存，具备在挫折和困难面前百折不挠的意志。中国有句俗语：“人活一口气，树活一层皮。”这个“气”指的是信念、追求、理想、目标、修行、气度、磨难、精神和毅力等，不一而足，关键在于对待生活的态度。如果你认同命运的安排，逆来顺受，安于现状，不积极进取，那么，你的人生将是平淡无奇的，甚至在激烈的社会竞争面前，毫无防备之力，成为生活的弱者。相反，如果你锐意进取，追求创新，不断更新自身的知识储备，随着社会的变迁不断提升自身的各种技能，那么，你就拥有了不向命运低头的资本，也具备了由弱变强的魄力，这样的人生也必将是充满激情、“壮怀激烈”的人生。

2. 学习是一件永无止境的事

事业起步，充电不能误

有人曾算过这么一笔账，从3岁进幼儿园开始，到23岁大学毕业，一个人花费了20年的时间在学校里度过。等走上工作岗位，终于可以和烦琐的课本和令人头痛的考试说拜拜了。继续学习？还是先“靠边站”吧！开创事业、赚钱才是王道！

在这个快餐文化时代，很多年轻人都做着一夜暴富的美梦，在快赚钱、赚大钱的利益驱使下，让他们削尖了脑袋往钱眼儿里钻。“我要创业”“我要经商”“我要开创新的事业”……在这样的豪言壮语之下，很多人一头扎进工作里，却忘了审视自身的知识储备，是否跟得上快速发展的事业步伐。对于年轻人来说，有干事业的魄力很好，但是事业成功的关键还在于做事的头脑，这涉及各方面的能力，如求知能力、认知能力、判断能力、社交能力、管理能力、应变能力、心理承受能力等，而这些能力的获取，却需要不断地给自己“充电”。“学而不思则罔，思而不学则殆”说的正是这个道理。在这个竞争激烈的信息社会，不光社会的发展日新月异，人的身体也像一台高速运转的机器，需要不断地补充“能量”，否则损耗得就非常快。只有不断地进行自我增值，才能适应现代生活的快速变化，才能给自己刚刚起步的事业插上翱翔的翅膀，才能在社会这个大舞台上，演绎出更加精彩的人生！



在学校积累的知识，只是基础，社会更是一大本书，需要经常不断地翻阅。尤其是年轻人事业刚起步的阶段，一切都刚开始，未来一切都那么不确定，不充电很快就会枯竭，一个快要干枯的大脑是永远成就不了伟大的事业的。

现在很多年轻人，从大学毕业后就将学习抛置脑后了。即使一个人在上学时成绩很好，如果在走上社会后，失去了进取的信心，那么，他以后就不会有什么大的进步。而一些在学生时代表现平平甚至不怎么起眼的人，走上社会后却表现得相当出色。秘诀只有一个，那就是不断地充实自己，让自己的知识跟上时代的步伐。

事业起步阶段的学习也不同于在学校的学习。不要读死书，死读书；而要活学活用，读活书。学习的途径有很多，既可以通过一些培训课程来弥补知识的不足，也可以通过阅读一些商业、管理、投资、社交、财经方面的文章来充实自己的头脑。成功没有一蹴而就的捷径，只能靠日积月累的积累。

也许，有人会反驳说：“学习最终还不是为了更好地工作吗？人生吃饭是头等大事，学习？填饱肚子再说。”不错，学习是为了更好地工作，“充电”也是为了事业更好地发展。人生在不同的阶段就有不同的任务，如学生阶段以学习为主，走上社会后以工作为重。但是，不要忘了，在知识经济时代，知识是我们敲开工作和事业大门的金钥匙。填饱肚子靠什么？靠头脑。也许你会说，农民没有知识不照样能生存吗？错！农民也许没有文化知识，但是他们有种田的知识和技能。

别让自己的大脑如损耗的电池般失去价值，如果你的职业生涯才刚刚开始，那么，别忘了，时不时给自己的大脑“充充电”。

迷惘阶段，学习知识来指路

很多年轻人走出校门之后，往往有这样的感慨：“理想很丰满，现实很骨感。”就业越来越难，房价越来越高，当爱情遭遇物质主义，当梦想照进

现实，徘徊在理想与现实的十字路口，就业？创业？还是继续躲在象牙塔里，做着“两耳不闻窗外事”的美梦？于是，很多人迷惘了。

人生就像过山车一样高高低低、起起伏伏。当人生跌入低谷的时候，有些人乐观面对，有些人自暴自弃，但更多的时候，我们需要静下心来，认真地审视自己，怎样才能拨开迷雾，走出低谷？

迷惘就像没有航向的船，在大海上四处飘摇而找不到需要停靠的站点。通俗来讲，就是“心里没着落，空荡荡的”。在人生的不同阶段，我们都迷惘过：大学毕业时的择业选择；走上工作岗位后如何进行事业定位；适婚年龄该寻找怎样的另一半共度余生；结婚后如何共建“围城”里的幸福生活；为人父母时怎样教育孩子健康成长；中年时如何应对事业的转折；退休后怎样适应平淡的老年生活……每个人都在穷其一生来求解人生不同阶段的幸福。其实，人生处处是学问。迷惘的时候，不管你是向他人求教，还是约三五好友大诉苦衷；也不管你是沉迷书本，还是从长辈那里吸取经验，这都是学习，知识是助你“柳暗花明又一村”的力量。

有人说，当你觉得迷惘的时候，你已经在心灵上开始成长了。不错，人的认知是一个不断提升的过程，当你觉得缺乏动力的时候，其实也是你的心灵需要补充“养分”的时候。因为动力来自内心对成功的呼唤、对未来的畅想。一旦你的知识跟不上内心的成长，你就会感到迷惘。这就是为什么马克思说：“与其用华丽的外衣装饰自己，不如用知识武装自己。”用知识武装自己，才能在迷惘的时候，给自己找出新的定位，才能让自己有不断奋斗的动力。

如果“迷惘=心灵的饥渴”，那么，“知识=心灵的盛宴”。要用知识填补心灵的空白，让“心里有着落”。知识就像迷惘中的救命稻草，抓住它，才能让心灵重新焕发活力，充满斗志。其实，在我们身边，靠学习知识来拨开心灵迷雾的例子比比皆是。例如，刚毕业的大学生可能迫于就业压力，无奈地接受了一份并不适合自己的工作，这种就业的心理落差可能会使们感到未来很渺茫，在社会的重重压力下，自暴自弃，丧失前进的动力。



如果能在迷惘的时候，多和公司里有经验的同事沟通，多看一些励志类的书籍，让自己的心灵有个缓冲，那么，他们可能会通过社会的学习或培训，去掌握一些切合实际工作的技能，从而找到心目中理想的工作。

其实，迷惘并不可怕，可怕的是在迷惘的时候，缺乏及时的知识补充，以至于有些人信心尽失，勇气全无，碌碌一生。

西汉史学家、文学家、思想家司马迁因替投降匈奴的李陵辩护，获罪下狱，在面对接受侮辱人格的官刑还是一死了之的抉择时，司马迁迷惘了。可后来他想到，“人固有一死，或重于泰山，或轻于鸿毛”，死的轻重意义是不同的。如果自己就这样“伏法而死”，就像牛身上少了一根毛，是毫无价值的。他想到了孔子、屈原、左丘明和孙膑等人，想到了他们所受的屈辱及所取得的骄人成果。司马迁顿时觉得自己浑身充满了力气，他毅然选择了忍辱负重地活下来，接受官刑。面对最残酷的刑罚，司马迁痛苦至极，但他只有一个信念，那就是一定要活下去，一定要把《史记》写完，实现父子两代编写通史的愿望。而也正是在面对迷惘时，司马迁以他人为鉴不断激励自己，才有了后来永垂史册的《史记》，才成就了被后人世代称颂的“传奇”。

所以，不要因一时的迷惘而困顿，走出迷惘，需要勇气、毅力和坚定的目标，而这些能量的获取，最终来自自己内心的知识储备。迷惘阶段，用知识来滋润心灵，就能走出“山重水复疑无路”的困境，迎来“柳暗花明又一村”的艳阳天！

事业有成，更要补充新鲜血液

现在 20 几岁就事业有成的年轻人不多，但总是有翘楚，李想、戴志康、高燃、茅侃侃等 20 几岁就身价过亿，确实是年轻人学习的榜样。但是事业有成并不是就上好了生存的保险，如果不继续提高自己，难免有一天会回到原点。

上海某管理顾问有限公司曾做过一项专题调查，对象是目前获高薪且在人才基本素质上具有共性的白领阶层。结果发现，在填写问卷中“未来5年你最需要什么”时，绝大多数事业有成的人选择了培训。看来在这个市场竞争激烈的社会，即使那些事业有成的人也倍感压力，明白“不进则退”的简单道理。

真功夫餐厅创始人蔡达标在餐厅经营火爆、事业有成的时候，却停下扩张的脚步，重返校园充电。也许，很多人不明白，既然功成名就，何不及时行乐？回到校园，岂不是浪费时光？错！事业有成并不意味着已具备继续发展所要求的综合素质，激烈的竞争对管理人员的要求只会越来越高。

没有永远坐稳的江山，也没有一劳永逸的事业。纵观中国历代的王朝更替，哪个不是因为不求创新、夜郎自大而被改朝换代；横观活跃在中国各行各业的企业管理者，哪个不是事业有成后还在攻读MBA、EMBA来弥补自身知识的欠缺。

如果说在事业起步阶段，人的身体就像一台开足了马力的机器，那么，到了事业有成的时候，这台机器就已经被损耗过半，如果不注重对机器的保养，只知道一味地开动下去，机器自身的零件就会因跟不上机器快速运转的需要而出故障。尤其是人在事业有成的时候，容易产生倦怠心理。而这种倦怠心理，就像蛀虫一样，一点一点地蚕食你的斗志，让你在安逸中逐渐丧失了拼搏的勇气，久而久之，你的事业就像越过了顶点的抛物线，开始一步步下滑，直到最终丧失了原本的地位。

这并不是危言耸听。因为一旦人做到了管理层，社会对他的要求也越来越高。不管一家企业也好，一个国家也罢，最重要的发展是可持续发展。而支持可持续发展的动力，就是要不断补充新鲜血液，始终保持活力和激情。也许，这就是为什么目前社会上那么多培训班“红火”的原因。学校给予我们的只是最基本的知识，社会实践给予我们的则是进一步提升了的知识，而事业有成之后，我们又需要更多的知识和技能来



谋求更大的发展。

事业有成不等于就跟学习说“拜拜”了，而是要不断地更新自身的知识储备，不断地提高自己的综合能力，包括管理、沟通、协调、财务、经营等各方面的技能，寻求改变和创新，根据社会的发展和需要，制定适合自身发展的战略规划。一句话，既要规划好自己的人生道路，也要勾画企业发展的蓝图，这些没有系统的管理知识和高瞻远瞩的眼光，很难让事业达到“更上一层楼”的境界。

百度创始人李彦宏在《硅谷商战》一书中提到：“技术本身不是唯一的决定性因素，商战策略才是决胜千里的关键。”对于依靠搜索技术起家的百度来说，技术只是为人们提供了使用的便利性，如果只满足于这点，百度可能也像此起彼伏的无数门户网站一样，经不起时间的考验。昙花一现不是初衷，持续发展、做强做大才是目的。而百度做强做大的关键，正如李彦宏所说，在于商战策略。这就需要更高层次的智慧。

如果 20 几岁的你还未事业有成，那么，继续头悬梁锥刺股，“学习如逆水行舟，不进则退”，如果你不想被这个时代淘汰，那么，请别忘了时不时给自己补充点新鲜血液！

跟上时代的步伐，就要保持知识不断更新

这是一个知识爆炸的时代，也是一个知识更新进入加速度的时代。有研究资料显示，在知识更新日益加快的今天，一名本科生走出校门 2 年内、一名硕士研究生毕业 3 年内、一名博士生毕业 4 年内，如果不及时补充新知识，其所学的专业知识将全部老化。按照知识折旧定律：如果 1 年不学习，一个人所拥有的知识就会折旧 80%。其实，就一个人一生所学的知识来说，在求学阶段所获得的知识充其量不过是他一生所需的 10%，而另外 90% 以上的知识都必须在以后不断的自学中获取。

正如朱熹在《观书有感》里所说的“半亩万塘一鉴开，天光云影共徘徊

徊。问渠哪得清如许，为有源头活水来。”诗人借助方塘，形象地抒写了自己钻研书卷的体会，“半亩方塘像明镜一样，映照得来回闪动的天光云影。要问这池塘怎么这样清澈？原来是有活水不断从源头流出来啊！”诗人通过形象的比喻，讲述了学习的重要性，只有不断地汲取营养，获取新的知识，就像不断有源头活水注入塘中一样，才能豁然开朗，融会贯通。

这是一个知识经济时代，知识是在这个时代立足的砝码。而知识更新的周期也随着时代的发展越来越短，纵观世界史，不难发现：

- 仅仅在 19 世纪初，人类的知识还以每 50 年翻一番的速度增长。
- 到了 20 世纪初，这一速度变成每 10 年翻一番！
- 20 世纪 80 年代，人类的知识每 3 年翻一番！
- 20 世纪末，人类文明发展的前 4 900 年所积累的文献资料，还没有现在 1 年的文献资料多！
- 进入 21 世纪，知识老化速度不断加快。学科与学科之间，界限不断突破，渗透和融合不断进行，大量的边缘学科和交叉学科不断涌现。到目前为止，仅自然科学的类别就已超过 2 000 门。

生活在这样一个时代，任何人都必须不断地学习，不断地更新自身的知识储备，妄想仅靠学校学的那点儿知识来应付快速发展的社会，似乎有些“螳臂当车”，自不量力。我们必须树立“终生教育”的观念，活到老，学到老，用知识武装自己。正所谓“脑子越用越灵”。勤于学习的人的大脑就像一辆保时捷跑车，才思敏捷；而疏于学习的人的大脑，就像一台废旧的机器，反应迟钝。所以，勤读书，多读书，才能让自己不至于“抱残守缺”，陷入被社会淘汰的窘境。

随着知识的融合性不断加强，“学科交叉、技术集成”的现实告诉我们，只具备单一知识或技能的人已经不能跟上时代的步伐了。中国在 20 世纪 90 年代国有企业转型的“阵痛”告诉我们，那些被迫离开自己待了很多年的工厂的下岗工人，不是他们工作不敬业，也不是他们的技术水平不高，



而是随着时代的发展，国有企业的经营思路需要转变，工人抱着“铁饭碗”就干一辈子的思想也要转变。急剧发展的市场经济需要创新，中国人的头脑也要创新，而创新，就需要“革”掉陈旧思想观念的“命”。转型虽然艰难，下岗带来的再就业问题虽然沉痛，但所幸的是，中国成功转型了。其实，下岗并不一定是坏事，只要心不下岗，就有改变自己命运的希望。所以，刚走上社会的20几岁的年轻人，趁学习的热情还没有消退，要努力做到保持知识不断更新，不仅要不断更新自己所专长的知识，也要不断更新自己的观念，学习新的知识，这样，才不至于使自己与时代脱节，才能在这个竞争越来越激烈的社会，抛却“就业一下岗一再就业一再下岗”的恶性循环。

美国CNN名嘴拉里·金(Larry King)曾经邀请43位全美国最精英的人士一起探讨如何迎接新世纪，并请他们提出一些建言。结果他发现这些精英人物提出最多次的字眼就是“改变”和“学习”。“改变”是一切进步的起点，“学习”是走向成功的因素。如果正处于人生起跑线的你正沉迷于网络游戏而不能自拔，如果你正为自己失业而愁眉不展，如果你正埋头创业，如果你正做着买个彩票一夜暴富的美梦，如果你正为自己有一技之长而沾沾自喜，如果你正安享退休晚年，如果你正豆蔻年华认为年轻就是资本，如果你正无所事事蜗居家中心安理得地“啃老”……那么，请你尝试改变下自己，花点时间，找点空闲，坐下来，翻翻报纸、看看杂志、读读书、上上网看看新闻。如果你每天哪怕坚持10分钟，也许，你会发现，其实，知识会不经意间“闯”入你的大脑，然后逐渐积累，直到有一天，你豁然开朗，开始进行真正有意义的人生。这才是你融入社会、跟上时代步伐的根本。

3. 学习能给予你的

知识储备

如果你问一名小学生：“读书是为了什么？”

估计大部分小学生都会说：“为了将来……”

“读书就是为了有个美好的未来”，这几乎是所有人甚至小学生都懂的道理。确实，从牙牙学语到垂垂老矣，人终其一生都在学习。学习能给予我们的，就是不断更新的知识储备。“手中有粮，心中不慌。”知识就是我们手中的“粮”，有了它，我们才能在这个社会更好地立足。

也许有人会说，“现在社会，知识值几个钱呀？刚毕业的大学生几乎跟胸无点墨的农民工站在了同一起跑线上，甚至工资还没靠力气吃饭的农民工工资高。”还有人算了一笔账，“一个人从小学到大学，杂七杂八的花费加起来几十万元，毕业之后，找不到工作，还要‘啃老’”。于是，“上学无用论”大行其道。甚至有人搬来比尔·盖茨做榜样，盖茨没上大学，照样是世界顶级富豪。读书能给我们什么？除了日益高涨的学费、就业无门的无奈之外，似乎读书也没什么优势。

相信大家对卓别林在电影里塑造的“上螺丝的人”的形象十分熟悉。如果人类沦落到只靠体力劳动而不动脑的时候，人类就成了机械的工具，见什么都当螺丝，拿着工具就上。人类之所以比动物高级，就是因为人具备有意识的思考能力。即使蒙昧时期，人们也在不断地学习，从大自然中



吸取经验教训，从而推动了人类文明的发展。

学习所带给我们的知识储备，不仅是精神食粮，更是难以衡量的财富。张海迪 5 岁患脊髓病高位截瘫，从那时起，便开始了她独特的人生，自学完成了小学、中学和大学的学习，并学习针灸。正是知识给了她力量，让她身残志不残，她精通五国语言，还翻译了不少中外名著。知识给她原本不幸的生命增添了色彩，使她成为生活的强者。

有学者研究表明，在婴儿出生后的四五年里，除了营养条件外，缺乏适当的学习训练或教育不当，也会给脑的发展带来不利的影响。有人研究聋哑人死后的大脑皮层，发现控制视听器官的部位趋于萎缩；对先天盲人复明后进行测验，发现他们眼球运动不规则，难以集中注意力于一点，不能精确地区分圆形和正方形。印度狼孩卡玛拉回到人类社会时虽然已七八岁了，但智力水平仅相当于 6 个月的婴儿；她死时大约 16 岁，可能只相当于三四岁幼儿的智力水平。所有这些研究与事实说明，学习、训练及相应的文化环境对人的感觉器官和大脑等机体功能的发展是有着一定影响的。没有知识储备的大脑，就像萎缩的脑皮层一样，让我们在今后的事业中陷入“脑瘫”的境地。相反，只有不断地学习、训练、融入相应的文化环境，我们的大脑才能像哆啦 A 梦的肚子一样，能带给你源源不断的惊喜。

提高素质的途径

“察人识物，见微知著；不拘小节，难成大器。”尤其是在文明礼仪上，细节决定成败。我们常常说，看一个人的文明水准，不仅要看他的学历、学位，更要看他的举止谈吐；不仅要看他在社交场合的魅力，更要看他在不经意间流露出的细微处。一个学识丰富的人，一般来说也是一个具备良好教养的人。联合国教科文组提出的 21 世纪教育的四大支柱，即学会求知、学会做事、学会共处、学会做人。无论“学会”什么，最基本的落脚点还是“学会做人”，这是四大支柱的关键和核心。

著名的教育家陶行知说过：“先生不应该专教书，他的责任是教人做人；

学生不应该专读书，他的责任是学习人生之道。”这就是说，做事要先做人，而做人牵涉人的素质的提升。比如社交礼仪，就要求在社交活动中，摒除私心杂念，既要严于律己，又要宽以待人，这样才能创造出一个和谐友好的社交氛围。而走入社会需要的各项礼仪，并不是一蹴而就的，而是通过在平时的工作、学习和生活中不断积累的。

学习不仅仅是提高素质的过程和手段，善于学习本身就是一种素质。学能立德，学可增智，学以致用，只有在不懈的学习中改造自己、提升自己、重塑自己，才能学懂、弄通各种礼仪习俗，才能在人际交往、社会交往和国际交往中，树立文明人的形象。

企业招聘重在选人，企业做事重在做人，一流的人才需要一流的素质，而人素质的高低，在很大程度上取决于其学习能力的强弱。在同样的班级上学，同样的老师教导、同样的课堂上学习的情况下，不同的学生会有不同的学习效果，这就是学习素质的差异。一名青年，要想在升学之争、就业之争、生存之争等各项竞争中取胜，必须具备多元的能力、综合的素质，把提高自身综合素质视为一项刻不容缓的战略性任务去认真完成。只有这样，才能在这个龙腾虎跃的时代脱颖而出，大放异彩。

在 IBM 公司总部公司的大楼上赫然写着“学无止境”四个大字。公司每年花 10 多亿美元对员工进行职业教育和培训。IBM 善于进行激发员工潜力的培训，其“苦行僧”式的培训和“心力交瘁”的课程，让员工在不断的学习中提高自身工作上的能力及抗压能力。除此之外，IBM 还让员工学习如何应对各种可能遇到的客户刁难，并把这个作为一个考核项目。IBM 公司的员工经过不断学习，保持与世界上最新的知识和技能接轨，在综合素质方面得到全方位的迅速提升。据统计，在 IBM 公司每天长达 14~15 小时的紧张学习中，很少有人抱怨，员工们都懂得，只有具备高素质的人，才能经营出高质量的企业。

马克思曾说：“不学无术在任何时候，对任何人都无所帮助，也不会带



来利益。”在现代社会，没有本事、没有专长的人，生存的空间也会越来越小。达尔文“适者生存”的生物进化论，在人类社会同样适用。如果你是一只羊，那你随时都有可能成为狮子口中的美餐；同样，即便你是一头雄狮，当你体弱多病的时候，也有可能“虎落平阳被犬欺”。这就是说，学习是提高素质的途径，不学习，不会学习，不终身学习，其结果肯定是被淘汰。

是能力和方法，而非答案

学习不是目的，而是教会我们学习的能力和方法，正所谓“授人以鱼，只供一餐；授人以渔，可享一生”。鱼能解决一时温饱，却不能解决长久之饥；“鱼”是目的，而“渔”则是谋生的方法和手段，如果想永远有鱼吃，最重要的是要学会钓鱼的方法。

一个老人在河边钓鱼，一个小孩在旁边看他钓鱼。老人技术纯熟，没多久就钓了满篓的鱼。老人见身边的小孩那么专心致志地看自己钓鱼，就决定要把满篓的鱼送给他。可是小孩却摇摇头，执意要老人手中的钓竿。老人惊异道：“你为何不要鱼而要钓竿呢？”小孩回答：“这篓鱼没多久就吃完了，要是我有钓竿，我就可以自己钓，一辈子都吃不完。”可是老人并不这么认为：“即使你有钓竿，如果你不懂钓鱼的技巧，你同样没有鱼吃呀？”

这则故事告诉我们，工具固然重要，但是掌握使用工具的技巧才是根本。钓鱼不在“钓竿”，而在“钓技”。如果在人生的道路上，我们没有掌握人生的“钓技”，即使我们的“钓竿”再完美，也难能“年年有鱼吃”。我们人生的“钓技”就是我们学习东西的能力和技巧。

其实现实中，这样的例子比比皆是。有些人只为学习而学习，整天“身在教室心在外”；有些人片面强调工具的重要性，什么都用最好的，却不根据实际情况“量体裁衣”；有些人不学无术地坐享其成，却不知“只有穷尽

的财富，没有穷尽的知识”……学习让我们拥有了不断提升自身知识和技能，从“钻木取火”到“磨制石器”，从“蒙昧无知”到“文书传递”；从“印刷时代”到“信息时代”，人类文明的演进从本质上说就是其使用工具的演变进程。加拿大传播学家麦克卢汉曾提出著名观点：媒介即讯息。核心思想是：从人类社会发展的过程来看，真正有价值的讯息不是各时代具体的传播内容，而是这个时代所使用的传播工具的性质及其开创的可能性。从这一点来说，人类所掌握的技术和手段是变革社会的工具和文明得以演进的动力。

试想，野蛮时代的人类如果不向先辈学习使用火的技术，就只能像自己的祖先一样过着茹毛饮血的生活；文明时代的人类如果不向先辈学习畜牧和农业，也只能像自己的祖先一样靠现成的天然产物为食。正是通过这种如接力赛般的学习前人的劳动成果和生存经验，不断积累，不断总结，不断创新，形成新的知识和技能，才能在环境的变迁中应对自如，才能不至于在大自然面前束手无策。

我们既不能钻进钱眼儿里，“金钱至上”为赚钱而赚钱，也不能埋头书堆中，成为“读死书”的书呆子。曾有一名商人问李嘉诚：“李先生，您成功是靠什么呢？”李嘉诚非常肯定地回答说：“靠学习、不断地学习，并把所学的东西充分地应用到实践中。”学以致用是推动人走向成功的动力。而不善于把知识变为能力的人，就像超载的货车，徒有满腹学问，却在前进的道路上蹒跚难行。



第 7 章

学习也要讲究“策略”

学习，不是趴在桌子上看书的“看”，不是在教室里听课的“听”，不是能够通过层层考试的“考”，而是一种需要策略来掌握知识和技能的方法。但是，大千世界，犹如浩瀚的海洋，就算是我们天天泡在海里也无法游遍每个角落。而且，如今的社会节奏加快，信息更新的速度超乎人们的想象，新的知识也在不断涌现，而社会的进一步发展，更要人们跟上社会节奏，不断充电以适应变化的世界。然而，这么多的知识，你怎么学得过来？有没有学习的策略呢？本章将告诉你以一敌百的学习方法，帮你在无形之中掌握更多的知识，把学习变成一件轻松的事情。

1. 量身定制学习计划

学习，“什么”最重要

学习什么？怎样学习？为什么学习？看似简单的问题，其实蕴涵了无限哲理。“学习什么”是指我们要学习的内容，除了基础文化知识外，学习内容因每个人的专业而异。每个人不可能穷其一生学完所有的知识，只能选择对我们的工作、生活有用的知识来学习。换句话说，“学习什么”取决于我们的人生目标。

“怎样学习”是指学习的方法。有人说，“未来的文盲不再是不识字的人，而是没有学会怎样学习的人。”学习固然重要，但是恰当的方法更重要。不恰当的学习方法，不仅会浪费时间、精力，还会适得其反。

“为什么学习”是指学习的目的。学习的目的与个人的志向有关。不管你是立志做一名科学家，还是立志做一名探索太空的航天员；也不管你是立志做一名保家卫国的战士，还是立志做一名叱咤商场的风云人物，学习的最终目的就是充实自身的知识，有一个美好的未来。

所以，学习，最重要的是认清自己的学习内容，掌握恰当的学习技巧，保持饱满的学习兴趣，用持之以恒的努力和汗水，来浇灌学习之花，最终收获满园的芬芳。

做好“时间管理员”

有个词儿叫“穷忙族”，来自英文单词“working poor”。这个舶来的词



汇，原意是指那些薪水不多、整日奔波劳碌却始终无法摆脱贫穷的人。但因该词反映了大多数在都市打拼的年轻人的真实状态，故在国内逐渐“受宠”。“越穷越忙，越忙越穷”是这类人最基本的生活状态。

- 也许，你也跟大多数“穷忙族”一样，努力与收获永远有着较大的反差。
- 也许，你每天都在抱怨，工作就像个无底洞，无情地吞噬了你的大部分时间。
- 也许，你每天在电脑前，忙着应付各种扑面而来的邮件、账单、新闻、娱乐、消息，在鼠标和键盘间打发了时光。
- 也许，你每天疲于拼命，奔波于各种客户之间，忙着推销你的产品。
- 也许，你每天都在盘算着，房价今天涨了多少，存折里的数字什么时候才能让你买得起一个几十平方米的小窝儿。

我们有限的时间就在这各种各样的生存状态中磨损耗尽。如何在时间的夹缝中，寻找新的生存空间？如何忙而不乱，做好时间的管理员？如何在有限的时间内，让自己焕发人生的光彩？那么，我们就要花点儿心思，管理好自己和时间的关系，改变“穷忙”的状态，以下几点也许对你会有所帮助。

(1) 有明确的计划和快乐的心态。提高工作效率最关键的部分是计划；而快乐的心态，则是执行计划的激励因素。一个乐观积极的人，在执行工作计划时，则充满激情，效率也会受情绪影响而“水涨船高”。

(2) 集中注意力。

- 你是不是每天上班都要挂着 QQ 和 MSN？
- 你是不是每天都忙里偷闲去“偷会儿菜”、“聊会儿天”？
- 你是不是每天都开着一堆网页？是不是时不时弹出个小窗口就让你分散了工作的注意力？

如果“是”，那么，请有效地管理你上班期间聊天的时间、看新闻的时间、看邮件的时间。

诚然，工作需要调节，我们并不提倡数小时眼睛一眨不眨地盯着计算机屏幕的工作方式，但这也不等于你就可以肆无忌惮地聊天、看娱乐新闻和八卦。在处理重要的工作时，集中注意力是非常重要的，否则，你的时间会在不知不觉间被乱七八糟的事情覆没，从而影响工作效率。

(3) 给自己的工作排序，并有条不紊地执行。美国管理学家科维提出了一种时间管理理论叫“四象限”，即工作按轻重缓急可分为四种：重要且紧急的事（如客户投诉、即将到期的任务、财务危机等），重要但不紧急的事（如建立人际关系、人员培训、制定防范措施等），紧急但不重要的事（如电话铃声、不速之客、部门会议等），既不紧急也不重要的事（如上网、闲谈、邮件、写博客等）。

对于紧急但不重要的事情，要学会说“不”。拒绝也是一门艺术，尤其是在一个人的时间和精力有限的情况下，并不需要事必躬亲。对自己不重要的事，要委婉拒绝，或者指派他人来做。这并不是在教唆一个人去推卸责任，面对任务“踢皮球”，而是要根据工作需要，界定事情的轻重缓急，不属于自己工作范围内的事情，或者对自己不重要的事情，我们需要委婉地拒绝。这样才能让自己从忙碌中解放出来，有自由支配的时间来做一些重要的事情。

我们都明白“光阴易逝”的简单道理，可是，我们却很少能对自己的时间进行有效的管理。有些人喜欢“等”时间，殊不知，事业是干出来的而不是等出来的；有些人喜欢和时间赛跑，结果弄得自己筋疲力尽，毫无喘息之力；还有些人喜欢“磨”时间，今天干这个，明天干那个，工作走马灯似的换，什么都想尝试，结果什么都没做好。

其实，上帝分配给每个人的时间是平等的，关键在于你如何利用。时间就像流水，既然留不住，就需要我们每个人用心对待生命的每一刻。不要让“穷忙”阻碍你前进的脚步，要有目的、有意识、有兴趣、有规划地忙，这样人生才不失精彩！



学习是一种投资

不要把学习看做枯燥无味的“考试”，也不要把学习看做决定成败的“分数”，更不要把学习当做人生路上的“负担”，而要把学习看做一种投资、一种用现在的汗水换来美好未来收益的成本。

也许会有人反驳说，学习投资见效太慢。如果我投资房地产，可能在这房价高涨的今天早赚了大满贯；如果我投资股票，也许等到牛市的时候，我也能大赚一笔，可投资学习，从幼儿园开始，经历了小学、初中、高中，再到大学毕业，终于可以就业的时候，钱都不知道贬值多少倍了。

没错，学习是一项持久战，需要长期持有，不能短线操作、即时抛售。但是，学习所带给你的，远远不是财富那么简单。归根到底，你所做的投资都是建立在你不断学习所拥有的知识储备的基础之上的，学习所给予你的是赚钱的本领。

2. 做好心理准备

别指望立竿见影

学习是一场马拉松比赛，要想跑赢这场比赛，不仅需要坚定的目标，还需要持久的耐力。如果你想在在学习上“一口吃成个胖子”，小心“消化不良”给自己的胃造成负担。所以，关于学习这件事儿，急于求成是大忌，“细水长流”才是上策。

学习就像盖房子，是一个分阶段、分步骤逐渐积累的“细活儿”。房子的地基打不好，大厦就会摇摇欲坠，经不起风吹雨打。同样，学习也是如此，只有基本功扎实、一步一个脚印踏踏实实学习的学生，才能“盖”出高耸稳固的“人生大厦”。

“勤学则进，辍学则退”，没有一蹴而就的学问，只有持之以恒的成功。纵观世界文学史，那些永垂史册的巨著都耗时数载：

- 马克思写《资本论》用了 40 年。
- 达尔文写《物种起源》用了 20 年。
- 哥白尼写《天体运行论》用了 36 年。
- 摩尔根写《古代社会》用了 40 年。
- 歌德写《浮士德》用了 60 年。
- 托尔斯泰写《战争与和平》用了 37 年。
- 司马迁写《史记》用了 15 年。



- 左思写《三都赋》用了10年。
- 李时珍写《本草纲目》用了27年。
- 曹雪芹写《红楼梦》用了10年。
- 徐霞客写《徐霞客游记》用了34年。

数字是最好的诠释，当我们翻阅传承至今的文学巨著时，我们除了称颂古人留给我们的不朽智慧外，还不得不佩服古人那种持之以恒的学习精神。东晋著名的书法家王羲之的儿子王献之练书法整整用尽了18缸水，才使自己的书法达到力透纸背、炉火纯青的地步。杜甫言写作的精髓就在于“读书破万卷，下笔如有神”。陶渊明说：“勤学如春起之苗，不见其增，日有所长；辍学如磨刀之石，不见其损，日有所亏。”读书学习别指望立竿见影，知识的增长是一点一滴积累的，学习一旦间断，所学的知识就会随着时间的流逝而被消磨殆尽。

孟子曾做过一个比喻：“有为者譬若掘井。掘井九仞而不及泉，犹为弃井也。”意思是说，学习就像挖井，只有持续不断地努力才能见得活水来。如果挖下几丈不见水就放弃，那就只能是一口废井。持之以恒，是学习意志和持久力的表现，是学习由浅入深、由表及里不断深化的条件。

在现在这个社会，我们不能浮躁地做着“一夜成名”的美梦，学习不是一朝一夕之功，而是经年累月的坚持。要想打好学习这场战役，首先要做好心理准备：打场“持久战”吧！

知识并非天生，悟到才是自己的

也许你一直在苦恼，“学习一直很努力，但成绩却怎么也上不去”。要知道，努力不等于“分数”，学习不仅需要策略，更重要的是“动脑”，正所谓“学而不思则罔”。知识只有通过体悟才能转化为自己的。否则，死记硬背所学到的知识只能是大脑的“过客”，应付得一时，应付不了一世。

爱因斯坦曾说：“学会独立思考和独立判断比得到知识更重要。”知识的学习，不在于“囫囵吞枣”，而在于“细嚼慢咽”，也不是一味地“填鸭”

式的死学，这只会让自己成为书呆子，一旦面对社会中的现实问题，毫无解决之力。

有人说，现在社会已进入了“读图时代”，快节奏的生活使得人们无暇思考，图书越来越趋向于儿童化、图片化、趣味化。每个人都在拼了命地挤压自己的学习时间，以便腾出更多的时间用来赚钱。做学术？做学问？简直是天方夜谭，吃饱了撑的。在这样的价值观指导下，即使被趣味化、图片化的知识，也成了浮光掠影的影像，只能在人的大脑中留下模糊的记忆，继而随着行色匆匆的脚步和快节奏的生活，被大脑过滤后被当做垃圾排空。

也常常听到身边的朋友抱怨，“上班忙的我就像个陀螺一样，大脑只是机械地在工作，好像我已经不会思考了。”

我们不能选择我们所生存的社会环境，但是我们可以选择自己想过的生活。我们大可不必把自己搞得像个机器人一样，只会机械地重复接收上司的指令，然后传达给下属或自己去执行。我们必须学会合理地分配自己的时间，然后让自己在百忙中抽出时间静下来，去看看周围的世界，去想怎样提高工作效率。不要让我们的大脑像废旧的机器一样，搁置一边，而是要经常开动这台机器，让大脑对接收到的各种知识、指令、信息等进行加工和处理，然后转化为自己所能理解的东西，这样知识才能与你融为一体，才能达到“眉头一皱，计上心来”的境界，才能高效率地完成自己的工作，让自己从碌碌无为中解放出来。

知识并不是人类与生俱来的本领，而是随着社会和文明的发展不断传承和积累的。所以，知识只有经过我们认真的学习之后，才能转化为自己的“精神食粮”。

佛家说：“说不得，说不得，一说便是错。”

道家说：“道可道，非常道。”

佛家之所以“说不得”，就是要你自己去体悟。所以，觉悟在佛家看来，就是“在我心”。正如慧能对风吹幡动的解释一样，“不是风动，不是幡动，



仁者心动”。虽然有唯心主义的色彩，但是也从侧面说明了，只有自己悟出来的才是真的，他人只能在恰当的时候从侧面点醒你，而不能直接告诉你。

道家认为，道，可以言说，但说出来的“道”不等同于本来的“道”这跟佛家的“说不得”意思殊途同归。“道”意即人间大道、真理。在道家看来，“道”其实最简单了，就因为太简单了，说这是“道”也没人会相信，只有你自己领悟了才会明白。

在佛、道两家看来，悟性是重要的。人生在世，很多东西，只有自己真正体会了、领悟了，才能转化为自己的东西。

知识可以传授，而悟性却需要在学习中不断琢磨、深思、领悟。知识是大众的，人人可习而得之。悟性是一个人的思维能力，不可传承。所以，才有“一千个人眼中有一千个哈姆雷特”的说法。

一个人的感悟能力就代表了他成长的潜力。而感悟能力还是来自自身的知识储备。如果胸无点墨，大字不识一个，估计也很难能悟出什么东西来。学和悟就如同一对双胞胎，多学、好问、学识丰富的人，其悟性要比那些游手好闲、不学无术的人高得多。所以，悟性差的人要想有更高的成就，就要“笨鸟先飞”，勤学好问；而悟性高的人，也不能因天资聪慧就骄傲自满，只有保持持续不断的学习动力，才能有源源不断的创意。

学习要成为乐趣，而非负担

孔子曾曰：“知之者不如好知者，好之者不如乐知者。”意思是懂得它（某一领域的知识）的人不如爱好它（某一领域的知识）的人；爱好它（某一领域的知识）的人又不如以它（某一领域的知识）为乐的人。先贤哲人很早就懂得“兴趣是学习最好的老师”这一道理，正如孔子这句话所说，学习效果的好坏根本在于学习兴趣的高低。诚然，人的天分是有差异的，但是，如果你没有培养良好的学习兴趣或没有对学习的热爱，那天分也只能被搁置一边而无“用武之地”。

也许在学生时代，我们都曾有过这样的抱怨，“考、考、考，老师的法

宝；分、分、分，学生的命根”。当我们把考试当做负担，把分数当做学习所追求的目标时，其实，我们已经偏离了学习的真正意义。在压力下的学习，肯定是苦涩的，而不是快乐的，其效果也像“蜗牛”一样，进步很慢。当付出得不到相应的回馈的时候，每个人心里都会有这样或那样的颓败，以致有些人干脆就“破罐子破摔”，丧失了学习的动力。

其实，态度决定一切。我们首先要摆正学习的态度。学习本身不是为了应付考试而强加给我们的“苦差事”，而是为了提升自身各方面的素质而进行的有意义的活动。这样学习才能开阔我们的视野，让我们打破自己小天地、小世界的局限，看到更广阔的生存空间；才能让我们更明白自身对社会的价值，从而让自己活得更精彩；才能让我们有更多的文化知识，去破解宇宙未解之谜；才能提升我们的道德修养，让我们成为一个对社会有用的人……学习之于我们，虽然有时确实很“苦”，但我们应该端正学习态度，“苦”中寻“乐”，这样才能激发自身的学习动力，提高学习的效率。

其次，要培养学习的兴趣。经常听到有些人这样抱怨，“关于学习的一些大道理，其实我都懂，就是当我去实施的时候，做不到。”有这样意识的人，我要说，“恭喜你，你至少已经开始反省自己了。而反省，是你提高的第一步。”为什么我们空有满腹理论却依然不能端正自己的行为呢？关键在于学习兴趣是要逐步培养的。学习是一件很有策略的事，我们不能什么都不想，为了学习而学习，为了考试而考试，平时肆意放纵自己，考试前临时抱佛脚。其实，学习就像玩游戏一样，刚开始你不懂规则，也不知道怎么玩，一旦你沉迷进去，就会无法自拔，这就是所谓的兴趣。简单地说，只要你想做，自然就会产生兴趣。对学习而言，也是如此，一旦你开始觉得自己的知识不够，要解决某些问题又没有这方面的知识时，你就会开始有意识地学习这方面的知识，兴趣自然而然也就来了。所以，学习兴趣的培养，首先源于自己的求知欲。当你感动学习枯燥无味的时候，你要学会给自己创设情景，去想象一些让自己感觉赏心悦目的情景，如学会了这门知识，你就可以用它来实现自己心中的某种愿望等，这样你就会为了达到



自己心中的目标，而有意识地制定学习计划，当你学会了某项知识或技能的时候，就像攻克了一项难关一样，颇有成就感，这种成就感带给你的愉悦感会让“退堂鼓”离你远去。而一旦你有了学习的兴趣，就会像一个充满斗志的“圣斗士”一样，想要不断地“征服”新的高地。兴趣就是这样，一步一步地推着你不断前行，直到有一天，你发现，原来学习也不是那么枯燥的事。学习所给予你的，不再是“愁眉苦脸”，而是“笑逐颜开”。

再次，要学会苦中作乐。也许，会有人反驳说，“既然学习能给人带来乐趣，为什么古人还说，学海无涯‘苦’作舟呢？”

也许，还有人会抱怨，“什么时候我才能抛开泰山压顶一样的作业、练习，让自己痛痛快快地玩一场呢？”

诚然，知识就像茫茫的大海，是没有穷尽的，学习的苦在于需要我们坚持不懈地付出。在知识获取的路上，永远没有“芳草萋萋”，只有“满路荆棘”。正因为学习的“苦”，才会让我们在成功时倍加珍惜收获的“乐”。在学习的征途上，我们要有吃“苦”的心理准备，而不是要把这“苦”当做负担。要知道，“苦”与“乐”是可以相互转化的，学习贵在自我心情的调节，只有把学习之苦转化为学习之乐，才不会让自己被“苦”击倒。

如果你把学习当负担，那么，它真的会成为你的“负担”。著名教育学家乌申斯基说：“没有任何兴趣，而被迫进行的学习，会扼杀掌握知识的意愿。”

如果你把学习当兴趣，那么，它真的会成为你的“乐趣”。一个人只有在轻松、愉悦的氛围中，才能萌发求知欲，才能有进一步钻研的好奇。

“一切痛苦随风去，苦尽甘来便是甜。”要将学习路上的困难和苦涩转化为学习路上的动力和兴趣，就要为自己创设愉悦的学习氛围，给自己思考和想象的空间，主动学习。

最后，多问几个“为什么？”

当你带着问题或疑问读书时，那么你的学习就带有很强的目的性，这种目的性是激发你求知欲的强大动力。所以，学习的乐趣还在于需要多问

几个“为什么？”

科学的生命在于创新，创新就意味着对过去的东西具有批判精神。爱因斯坦正是凭着“怀疑一切”的批判精神，提出了划时代的“光量子”概念，创立了相对论；伽利略正是凭借坚持科学真理的精神，大胆地对亚里士多德的学说提出了质疑，通过自己的试验，揭开了落体运动的秘密。

明代著名学者陈献章曾说：“前辈谓学贵知疑，小疑则小进，大疑则大进。疑者，觉悟之机也。一番觉悟，一番长进。”有了批判的眼光，才有自由的思维。多问几个“为什么”，才能带着盎然的兴趣投入到问题的求解中去。

如果你还在为学习之苦而烦恼；如果你还在喋喋不休地抱怨，自己快被学习压得喘不过气来了；如果你还为打开书本就犯困而苦恼；如果你想抛开学习这个“负担”……那么，请你换个角度，转变下思维，把学习当做乐趣来看，或许，你会发现，学海无涯，苦中有乐，甚至不知道什么是苦了！

没有任何借口

- 我成绩没有他人好，是因为我不够聪明。
- 我没考上大学，是因为我考试时没发挥好。
- 我创业失败了，是因为我运气不好。
- 我没竞聘上这个岗位，是因为我跟公司的人事话不投机。
- 我没完成这项任务，是因为他人干扰我的工作。
- 我迟到，是因为我的闹钟没响。
- 我没钱，是因为我没有个富爸爸。

生活中，我们总是为自己的失误找各种各样的借口，而这些借口，就像成功路上的绊脚石一样，让我们面对自己的失败，心安理得。

可是，如果我们仅仅停留在借口上，而不去总结造成自己失败的真正原因，那么我们永远都不明白我们真正的失误在哪里，在未来的道路上怎



样修正这些失误，以使我们能够更好地前进。

借口，不是学习的动力，而是学习的“绊脚石”。不要抱怨是自己不够聪明才学习不好，这是不自信的表现。一个人的成功不是靠天资聪慧，而是靠后天的努力。如果你不如他人，首先想想，你的努力够不够？你的学习方法对不对？而不是像个缩头乌龟一样，遇到困难就“缩头”。也不要抱怨考试失误是因为发挥失常，而是要问问自己，为什么会发挥失常？自己心理素质不好，下次考试时该怎样调节？如果你总是以“发挥失常”为借口，那么，你的人生估计也会因你的停滞不前而“发挥失常”了。更不要抱怨运气不好，成功不是靠运气，而是靠实力。凡事有果必有因，人类的遭遇不可能碰巧发生，你总不能说，“他人创业成功的时候，我碰巧失败了”。听起来，多可笑。

最严重的借口是，把所有的责任都推到他人身上或归结为各种客观因素所致。就像有人说，我没钱是因为没有个富爸爸一样，如果你很富有的话，你肯定不会说是因为你有个有钱的爸爸，大多数情况下，你会说是因为自己的决断正确，有很好的头脑和独到的眼光，跟有没有富爸爸没关系。为什么我们不会把成功归结于他人，而把失败归结于他人呢？理由很简单，我们在为自己推卸责任。一个在失败时连责任都不敢承担的人，势必也成不了什么大事。

每个人都会有负面情绪，尤其是在学习遭遇瓶颈的时候，沮丧、气馁、灰心等接踵而来，不可否认，学习会受这些负面情绪影响，但这不是你学习不够优秀的借口。因为心情是可以调节的。当情绪低落的时候，我们可以撂下书本，到大自然中汲取力量，或者找到自己宣泄心中“垃圾”的方法，给自己的心灵“减压”。

为失败找借口是一种不好的习惯，因为各种各样的借口，很多人在离成功差那么一点点的时候，与成功擦肩而过。所以，学习也一样，“只为成功找方法，不为失败找借口”。

3. 学习途径大盘点

书店是你的免费充电器

每次去诸如北京西单图书大厦这样的书店，我总被那些席地而坐、拿着小本子抄录笔记的读书人所感动。有人说，这是一种书店文化，正是被这种浓厚的文化气息所吸引，所以很多人走进来，让书店成了自己的免费充电器。

一个善于学习的人，也是一个能合理利用身边资源的人。书店是一个大的“图书馆”，在里面，你总能找到自己需要的东西。如果你是走出了“校园时代”正在社会打拼的人，闲暇的时候去书店转一转，也许你会收获良多；如果你是一个在校大学生，去书店看看那些图书馆查不到的新书，才能让自己跟上专业发展的步伐……当然，我并不是教唆大家到书店看书，然后在新书上乱涂乱画，而是建议，不管你有没有逛书店的习惯，也不管你有没有到书店去看书的爱好，你都不妨在闲暇的时候，利用好书店这个资源，给自己的大脑“免费充电”。

大家都知道，现在的图书种类繁多，知识更迭日新月异，我们没必要把所有的书都搬回家，有事没事，经常到书店逛逛，多看看关于管理、金融、营销、人际交往、未来趋势等方面的书，你能收获很多。这个社会竞争太激烈了，你不学习，就会被淘汰。据统计，2008年年底，中国有100多万名大学生找不到工作。所以，大学毕业了，不是学习结束了，而是学



习刚刚开始，社会更是一个大百科全书，我们要学习的还有很多。

不妨多听听专家怎么说

学习没有捷径，但有途径。

有人说，学习的途径无非是听听老师讲课、泡泡图书馆，有钱请个私人家教，没钱上个大众培训班。

诚然，传统的学习方式，无怪乎就这些，但是有一点我们可能忽略了，那就是社会上各种各样的免费讲座。

也许还有人反对，拉倒吧，听讲座就是浪费时间。错！所谓“讲座”就是讲授和座谈，既有单向的讲，也有双向的谈，这是一个很好的学习和交流过程。而且能被邀请来讲座的人一般都是国内比较著名的专家学者，他们对问题的看法、自己学习中的经验和教训都是值得我们学习的。他们所讲的内容或许并不是你最需要的，但他们的表达方式、思维方式、做事方式肯定有好多值得我们学习的地方，这也应该是我们听讲座的真正目的，那就是学习这些成功人士身上的闪光点，而这些闪光点往往是成就一切事情所必需的。

尤其是现在社会上很多为青年创业指导、大学生就业心理及快速提升学习效率等方面的免费讲座，对我们的日常学习大有帮助。尤其是在校的大学生，每年学校都会请国内外的一些专家来做讲座，这些讲座是最新知识、最新观点的传递，也是需要我们用心去记、去体会的。我们不能为了听讲座而听讲座，或者因为讲座没有自己目前需要的东西而不去听，有些讲座不是要用耳朵听的，而是要用心听的，只有用心去听，才能感受到知识的魅力。

讲座是以更通俗的语言表达相对专业的知识，更浅显易懂。讲座不仅要求演讲人有丰富的专业知识，也要求有演讲的魅力，能够调动现场的气氛，让更多的人分享讲座的成果。所以，去听讲座的过程，也是向专家学习语言艺术和表达能力的过程。

讲座是提高学术氛围的有效手段。在讲座中，可以接受不同的知识、不同的视角和不同的思维方式，大致地了解某一学科或者某一领域的新进展，能使你在知识火花的碰撞中产生新的智慧。

在这个世界上，没有什么是不能改变的，除非你不想改变。所以，抛弃你所谓的传统和偏见，不妨抽出点时间，去听听专家怎么说。

最懂得生活的人在民间

2008年，“山寨”成了热门的关键词之一。有人说，“山寨”现象是民间智慧和创造力的集体体现；也有人说，“山寨”让我们在各种“洋”品牌之间第一次体会到了“国产”的魅力；也有专家指出，“山寨现象”是市场经济培育期的必然现象，是发展中国家市场经济发展的必由之路。不管怎样，“山寨”一出来，就“雷”倒了众人。

山寨现象的好坏我们暂且不做评论，但有一点不得不承认：山寨“抄袭+超越”的模式，让我们看到了民间的草根创新和群众智慧。

“最懂得生活的人在民间”。我们应拓展一下眼光，向那些有创新精神的草根学习，向那些拥有民间智慧的人学习。

也许，你的父母并不是特别有文化的人，但每当你的人生面对重大的选择时，父母总能给你指点迷津；也许，你在路上碰到一个陌生人，但无意中的一段话，却让你醍醐灌顶。生活中，那些给予我们智慧的人，常常并不是什么专家学者，而是你身边触动你心灵的平凡的人。

一个白领打车要去机场，坐到出租车上，就与司机攀谈起来。

司机：“做出租车司机，也要讲求科学的方法。”

乘客很感兴趣，便问：“什么科学方法？”

司机说：“要懂得统计学，我每天开车17小时，每小时成本34.8元。”

乘客一惊，问：“你怎么算出来的？”

司机：“成本是按时间来算的，不能按公里算。我做过数据分析，我



每天要上交出租车公司 380 元，油费大概 210 元左右。每天开车 17 小时，平均每小时交给公司的固定成本约为 22.4 元，平均每小时油费 12.4 元，这样算下来，平均每小时的成本不就是 34.8 元吗？而且，我还统计过，每次载客之间的空驶时间平均为 7 分钟。如果载一个起步价的乘客，10 元，大概要开 10 分钟。一个 10 元的客人，要花掉 17 分钟的成本，就是 9.8 元，那我就只能赚 2 毛钱，不划算啊！”

乘客：“那你怎么办？”

司机：“所以载客也是有学问的。不能被客户拉了满街跑，而要自己掌握主动权。要通过选择停车的地点、时间和客户，主动地决定你要去的地方。有人说做出租车司机是靠运气吃饭的职业，我认为不是。你要站在客户的位置上，从客户的角度去思考。给你举个例子，医院门口，一个拿着药的，一个拿着脸盆的，你带哪一个？”

乘客想了想：“不知道。”

司机：“你要带那个拿脸盆的。一般人小病、小痛的到医院看一看，拿点药，不一定会去很远的医院。拿着脸盆打车的，那是出院的。从医院出来的人通常会有一种重获新生的感觉，重新认识生命的意义，健康才最重要。所以这种人可能会打车走远路。”

司机：“很多司机都抱怨，生意不好做，油价又涨了，都从他人身上找原因。我说，你永远从他人身上找原因，你永远不能提高。从自己身上找找看，问题出在哪里。要懂得体味工作带给你的美，少些抱怨，做一个快乐的车夫。”

这位出租车司机的人生哲学与智慧值得我们学习。如果在堵车的时候，你能少些抱怨，而用欣赏的眼光去享受这个城市的美，以一种积极、快乐的心态来面对生活，你不仅能体会到工作的美丽，而且能感受到人生的乐趣。尤其是在学习或工作中遇到难题时，很多时候不是机会抛弃了我们，而是我们自己首先放弃了自己，以致错失良机。

处处留心皆学问，有时候，“小人物”也有“大智慧”。

专业技能培训也不可少

比尔盖茨的十大优秀员工准则中的第五条是：具有远见卓识，并提高专业知识和技能，包括：

- 对周围事物要有高度的洞察力。
- 吃老本是最可怕的。
- 不断学习，提高自己的工作能力。
- 掌握新知识新技能，以适应未来的工作。
- 做勇于创新的新型员工。

由此可见，专业技能是我们成为职业人士的基本条件，也是被企业所认同的基本点，更是当前学校教育所偏重的授课内容。现在人才的竞争，越来越体现在素质和专业技能的竞争上。

有相关数据显示：中国 7 000 万名技术工人中，高级技工仅占 3.5%，而西方发达国家占 40% 以上。在德国，很多学校的办学方向就是“培养第一流的劳动力大军”。

在市场经济条件下，个人的价值最终还是通过其在创造经济效益的活动中所起的作用来体现的。以市场为导向、以效益为目标的企业，需要的是出来就能用的人才。

尤其是在中国越来越与世界接轨的情况下，我们的生存环境已经发生了很大的变化。市场的充分竞争会带来更多知识与技能的比拼机会。大学毕业不等于就具备了社会所需要的专业技能，只有理论转化为实践，才能让自己在人才的竞争中脱颖而出。进行专业技能培训，是培养和提升核心竞争力的关键。

曾风靡一时的电视剧《蜗居》想必大家再熟悉不过了，《蜗居》中的女主角之一郭海藻毕业于名牌大学，毕业后就在一家外企兢兢业业地工作，在柴米油盐中耗费了自己的青春。当有一天她跳槽再就业时，才发



现自己的知识已经跟不上这个时代的步伐了。因为没有专业的技能，在求职的路上，她只能一次又一次地“吃闭门羹”。直到后来，她才觉悟去学习外语，加强自己的专业技能，最终，办起了一所培训学校，实现了自己的梦想。

其实，这就是一个很简单的例子，我们每个人都是有惰性的，尤其是走出校门之后，有了一份稳定的工作，每天便被生活中这样那样杂七杂八的事情消耗了大部分时间。一旦生活节奏改变，工作出现变动，不注重自身职业技能培养和职业规划的人，估计也会像《蜗居》中的郭海藻一样，只能在失业中苦苦挣扎，直到自己把所丢掉的专业技能补回来，才能重新站在职业的制高点。

反过来，假如你拥有企业所需的专业技能，就会受到特别青睐，这也是你赖以成功的条件之一。在人力资源诸要素中，随着教育水平的提高，学历文凭不再被看做就业的主要因素，相反，专业技能的好坏却成为“推销自己”的最佳砝码。

也许你正羡慕一个文凭不怎么好的人怎么能够凭借自己的一技之长就轻轻松松当老板，赚大钱；也许你正为企业越来越挑剔的人才要求愤愤不平；也许你正被高学历、低工资的现状困扰，可是，你有没有审视过自身，自己真的就具备企业所需要的各种素养和能力了吗？如果你站在企业的角度来看问题的话，你也许能够理解，为什么企业都喜欢那些有良好职业技能的人。

机会往往只垂青于那些有准备的头脑，21世纪能够让你战胜对手的筹码就是你的学习力，不是光“学”不“习”，而是要立即行动。

如果想要让自己变得更具有社会竞争力，那么，记住，专业技能的培训不可少。

4. 学习方法大盘点

当一个“好学生”

佛陀涅槃前给弟子们最后讲了一次佛法，弟子阿难问他：佛陀在世的时候，以佛陀为师。你涅槃了，以何人为师？佛说：“众弟子一定要精持戒律，这样就可以自己为师，以心中的明灯为师，不断精进佛法，弘扬佛法。”

佛陀的意思是说，如果能严格要求自己、提升自己，那么自己就是心中的明灯。在学习上，也是如此，要想有所作为，前提就是要高标准严要求自己，当一个“好学生”。

“好学生”就要勤而好学、敏而好问。所谓学问，就是有学有问。对于学习中遇到的难点、疑点，要敢于向他人求教。关起门来，自己学习自己的，对学问一知半解的态度是不可取的。“非学无以致疑，非问无以广识。”在学习的基础上，只有通过问，才能使“疑窦释然，精理进露”。

在我们的学习中，常常遇到这样的人，不懂也不问。不问的原因很简单，碍于面子，怕问出来的问题太简单被他人耻笑，结果就不懂装懂、自欺欺人。其实，这都是自己的虚荣心和自卑心理在作怪。做学问、学知识，我们要“知之为知之，不知为不知”，要有打破沙锅问到底的钻劲儿。不仅要问，还要学会巧问。我国伟大的教育家陶行知先生告诫我们，“发明千千万，起点是一问。禽兽不如人，过在不会问。智者问得巧，愚者问得笨。人力胜天工，只在每事问。”“问”要抓住问题的精髓，问到点子上，这样



才能日有所进，事有所长。

做个“好学生”，不仅要学会问、敢于问，还要勤奋好学。“业精于勤，荒于戏”，一个人所具备的知识，都是在学习中一点一滴积累起来的。要想积累出学问的大厦，贵在于“勤”。

有些人削尖了脑袋在想学习的路上寻找捷径。其实，不管做任何事，学习也好，创业也罢，重要的还在于“付出”，有一份劳动就有一份收获，日积月累，就能创造出奇迹。在学习的方法上，最好的捷径就是先严格要求自己，让自己成为给自己指路的“明灯”，勤学好问方能成就大事。

用好眼睛这台“扫描仪”

“眼睛是心灵的窗户。”通过双眼，我们认知周围的世界。伟大的生物学家达尔文曾说：“我既没有突出的理解力，也没有过人的智力，只是在觉察那些稍纵即逝的事物并对其进行精细观察的能力方面可能在众人之上。”从这个角度来说，我们用眼睛去观察周围事物的过程，也是有目的、有计划地进行思考的过程。观察力是通向一切知识的门户，是科学实验和科学发现的基础。很多艺术家之所以能创做出传世的作品，也源于他们敏锐的观察力。享誉世界的伟大博物学家法布尔，其《昆虫记》深受世界各地成人及儿童的喜爱，就在于他对各种昆虫详细入微的洞察；达·芬奇《蒙娜丽莎》之所以享誉全球，就在于他捕捉了人物表情最生动的瞬间；大侦探福尔摩斯之所以能够揭开无数案件之谜，就在于他善于观察周围细节的能力。巴甫洛夫一直把“观察、观察、再观察”作为自己的座右铭，并告诫学生“不学会观察，你就永远当不了科学家”。所以，在学习中，我们一定要用好眼睛这台“扫描仪”，注意观察周围的事务，发现问题，才能促使自己不断地学习新知识，去破解这些问题。

曾有心理学家做过这样的实验：在一个会议现场，突然冲进两个人，在现场进行搏斗 20 秒，当这两人离开会场后，主持人向与会者提议写下目睹记录，结果错误率惊人，只有一个报告错误率少于 20%。这个实验显示，

知觉过程是无意的，对于突如其来的事件，人们由于毫无心理防备，其观察的精确度也是视个人的好奇心程度而定的。所以，在我们的日常学习中，并不是任何事物都能进入我们的注意力范围的，只有哪些吸引我们、激发我们好奇心的事物，我们才会投注于注意。观察有很强的目的性，而我们的眼睛，就是担任这种选择的“扫描仪”。一旦吸引我们的事物进入了我们的视线，我们就会投注大量的注意力和精力让此传递给我们的大脑，在大脑进行加工后，我们就能得出对该事物的看法和观点。

人生处处皆学问，所以，要善于用好自己的双眼，很多时候，就是在不经意间，我们有了新的收获和发现。

有这么一则故事，讲一个做窗帘生意的老板，生意一直没什么起色。于是，老板就去向专家请教，想让专家给指点个出路。专家问他：“你做什么生意？”老板回答：“卖窗帘。”专家说：“不，你不是卖窗帘，你是在做调节光线的生意。”一句话，让老板豁然开朗，从如何生产更多的窗帘转而思考如何运用各种材料、方法来调节光线，他的企业有了新的出路。

这个故事告诉我们，思路决定出路，眼界决定高度。

其实，很多时候，我们不是没有做某项事情的能力，而是缺乏发现商机的眼光。用不同的眼光审视，可能所看到的一切都会有不同的结果。

江南春在写字楼电梯口挂个电视屏，于是就有了坐收广告费的分众传媒；顾青把鸭脖子变成休闲食品卖往全国各地，于是有了享誉全国的久久丫；梁建章、沈南鹏当年雇了一帮业务员在大街小巷发送会员卡，于是有了旅游预订机票酒店的携程网。把不起眼的小生意做大，靠的是什么？除了眼光还是眼光。

所以，请你擦亮眼睛，留意下身边的事物，也许，你就能从中发现一些大商机。



脑子越用越灵

我们都知道，计算机用得越多，损耗就越快。于是，有人担心，人脑也会像计算机一样，用得越多，就会变得越笨。不可否认，“用脑过度”会造成“脑疲劳”，使人的记忆力减退、精神不集中。但是，脑子越用越灵并不是要大家过度用脑，而是强调我们要经常开动大脑这台机器去思考问题，而不是让大脑闲置在一边“生锈”。适度用脑对于保持大脑皮层的紧张度、刺激我们的神经系统、让我们保持充沛的学习精力是非常有益的。

“用进废退”的生物科学原则，同样适用于人脑。人的大脑神经细胞和其他组织器官一样，用得越多，越能保持充沛的活力。如果一直不用的话，脑神经细胞受不到相应的刺激，就会加速大脑的老化。

有资料显示，人的大脑皮层总共约有 140 亿个神经细胞，而一般人在一生中只用了 10 亿个左右。也就是说，人脑的潜力只开发了 1/14，相当大一部分还未开发利用。而随着人年龄的增加，大脑的衰老速度也在加快，一个人大约到 30 岁以后，大脑神经细胞会逐渐以每天坏死 10 万多个的速度减少。

所以，勤动脑，才能永葆青春活力。思想懒惰了，反应就会迟钝，尤其是到了老年，甚至可能会出现“老年痴呆症”。调查资料表明：多用脑的人智力一般比懒散者高出 50%；学历及职业智力水平高的老人通常要比智力活动少的老人在脑的老化及智力衰退方面要慢得多且轻得多。

1825 年，德国曾报道关于一个名叫长斯帕·豪泽尔的男子故事。他曾经是个王子，3 岁时遭人绑架后一直被监禁在一个很小的地窖里，靠人随意扔给他的食物而生，直到 17 岁那年才获释。获释时，他不仅身体虚弱，而且智力也低下，连 1 岁的小孩都不如。由此可见，一个人的智力水平与他用脑的频度有关。一个不经常动脑也不学习的人，其大脑发育低下，智力也远远赶不上常人。

而相反，美国一位科学家研究指出，如果一个普通人能够始终好学不

倦，那么他的脑子一生中储藏的各种知识将相当于美国国会图书馆藏书量的 50 倍（而该馆藏书约 2 亿册）。所以，别担心用坏了脑子。人脑就像灵感发源的长河，其信息储存量惊人。只有在脑力劳动中，才能体会到大脑的活力和热情。

第二次世界大战中英国首相丘吉尔永不言败的战斗精神让举国上下为之振奋。有人这么评价他：无论是“居庙堂之高”，或是“处江湖之远”，他都是个不知疲倦的人，始终精神抖擞，思想敏捷，口若悬河！丘吉尔精神动力来自何处？答案就在于脑力活动。善于动脑、勤于动脑让丘吉尔充满了斗志。

学习也是如此，不要总是担心用脑过度怎么办？而是要经常思考、用脑袋去想问题，而不是靠冲动或一时义气行事。俗话说：“刀越磨越快，脑子越用越灵。”说得就是这个道理。

好记性不如烂笔头

人的大脑就像一个有许多抽屉的橱柜一样，我们记下的知识，会被任意存放在其中一个抽屉里，在需要的时候，记忆会指示我们知识存放的具体位置。但有时候，我们的记忆会“短路”，想不起把知识存放在哪个抽屉里了，这时候，就需要一些外在的辅助帮助我们回忆。这些辅助就是“烂笔头”的作用。

美国心理学家巴纳特曾在 1981 年以大学生为对象做了一个实验，旨在研究做笔记与不做笔记对学习的影响。巴纳特选了一篇字数为 1 800 个单词的介绍美国公路发展史的文章，然后以每分钟 120 个词的中等速度读给他们听。把大学生分成三组，每组采用的学习方式各不相同。第一组为做摘要组，要求他们边听课边摘出要点；第二组为看摘要组，只要求他们看着已经列出的要点听课，但不必自己动手做笔记；第三组为无摘要组，他们就是单纯地听课，既没有相关的要点可看，也不用动手去写摘要。学习之后，对所有学生进行回忆测验，检查他们对文章的记忆效果。实验结果



表明：在听课的同时，自己动手写摘要的组记忆效果最好；在听课时看摘要，但不动手的组记忆效果次之；那些只听课，不动手做笔记也看不到摘要的同学，成绩最差。

由此看来，合理的记笔记是比较重要的，这可以辅助我们的记忆。因为人的记忆的多变性、模糊性、不稳定性和不安全性，使得学习中文字记录显得更真实、可靠。

做笔记能强化我们的记忆，让我们能够“学而时习之”。如果不记笔记，可能当时我们记忆非常清楚，但时间会消磨我们的记忆，时间越久，记忆就变得越模糊，直至最后完全忘记。而笔记是打开记忆大门的导火索，不管时间过了多久，只要我们翻开笔记，我们的记忆就会被“唤醒”，因而复习起来，事半功倍。

人的注意力集中的时间段是有限的，一旦我们处于长时间的学习状态，就会有学习疲劳感或记忆力衰退感，而记笔记要求我们把注意力集中到学习的内容上，避免注意力分散而影响学习效果。

记笔记还有助于积累材料，扩充知识。记笔记的过程也是一个积极思考的过程。随时随地记下我们的所看、所学、所想，日积月累，这些知识就成了自己的一种材料储备和精神财富，需要用时，如果脑子想不起来，翻翻笔记，一切近在眼前，省却了我们左拼右凑寻找材料的过程。

明朝著名文学家张溥天资并不聪慧，同样一篇课文，他人读一遍就记住了，张溥读十遍依然背不下来，后来他通过边抄写边背书的方式，终于找到了熟练背诵课文的方法，于是感慨，“眼过千遍，不如手过一遍，好记性不如烂笔头。”正是通过这种不断地抄书、背书，他学到了很多知识，成为一代文学大家。

活学活用，举一反三

曾看过这么一则笑话。

学生：“老师，蛇是什么动物？”

老师：“爬行动物。”

学生：“为什么蛇是爬行动物呢？”

老师：“因为蛇在地上爬着走啊。”

学生：“那我知道狗和鱼是什么动物了。”

老师：“什么动物？”

学生：“狗在地上走，肯定是走行动物了；鱼在水里游，肯定是游行动物了！”

老师听后哭笑不得。

诚然，我们不能说该学生不勤于思考，但是对知识点的活学活用，主要在于抓住关键词、关键句子或关键问题进行深刻、透彻的理解，而不能囫圇吞枣。我们常说学习要具备举一反三、触类旁通的能力。举一反三的“一”就是对事物关键和核心的理解和把握，“三”就是触类旁通、活学活用。

简单地说，笑话中的学生也做到了举一反三，错误的是他没抓住事物的核心和关键点，只看到了问题的表象，却没弄清楚问题的本质，结果闹出了笑话。

人学习最终是为了学习解决问题的方法，借鉴已有的知识去解开未知的难题。善于学习和运用知识的人，必定也是善于总结和反思的人。知识点各不相同，我们只有通过认真观察、反复研究，才能发现其细微的差别，这样才能在解决问题的时候，具体问题具体分析，从一个问题想到另一个问题，举一反三，触类旁通。

知识就像处于流通领域的钱财，只有让知识“流通”起来，才能像滚雪球一样，越变越大。这就是说，知识贵在“活”、贵在“用”，不“活”不“用”的知识，只能是书中的文字、大脑中的垃圾，产生不了任何实际价值。



向他人学习

“人以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以见兴替；以人为镜，可以知得失。”他人就是自己的一面“镜子”，通过他人，我们才能更深刻地了解自己，同样，也只有以他人为“参照物”，我们才有比较和学习的对象，才能促进我们自身不断进步。正如“三人行，必有我师”，善于向他人学习，也是一种智慧。

“他人”指的是那些比我们能力强的人，向他人学习，首先要找对自己的榜样。

一个时代的榜样就是一个时代的风向标。20 世纪 50 年代的人崇拜毛泽东让人民翻身当家做主人，60 年代的人学习雷锋的螺丝钉精神，70 年代的人学习陈景润向科学进军，80 年代的人学习张海迪身残志不残……随着社会的多元化，偶像也层出不穷。有人说这是一个榜样辈出的时代，这个时代给了我们多元的价值观，也让各种思想“百花齐放”。不管怎样，不可否认的是，榜样给了我们前进的力量，榜样让我们看到了未来的希望。

但是，向他人学习并不等同于盲目攀比，选对自己学习的对象才是关键。因为你学习的对象就直接决定了你学习的动力和你学习所要达到的效果。

萧伯纳说：“如果你有一个苹果，我有一个苹果，我们交换，还是一人一个苹果。但假如你有一种思想，我有一种思想，交换后我们每个人都拥有了两种思想。”每个人都有一座“宝库”，善于发掘他人的“宝库”，这样才能让彼此的宝库共享。正所谓“他山之石，可以攻玉。”向他人学习，用他人的优点弥补自己的缺点，自己才能有所进步。

其次，不仅要向你的朋友学习，还要善于向你的竞争对手学习。这个世界，有竞争才有发展。竞争对手一方面给我们带来了强大的生存压力；另一方面也激发了我们的斗志，让我们不断地寻找超越自我的途径。

沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿经常挂在嘴边的一句话就是“向竞争对手学习，然后走自己的路”。他也确实是这么做的。在他买下第一家商

店后，不仅常常去总公司学习管理和经营知识，还常常跑到竞争对手的商店里，看看他们有什么经营方式、商品定价、商品陈列方式比自己强。一旦发现竞争对手有先进的做法，即使一个很小的细节，他也要立刻变为己用，并努力做到最好。早期的竞争对手斯特林商店开始采用金属货架来代替木制货架，沃尔玛发现了金属货架的优点后，很快成为全美第一家百分之百使用金属货架的杂货店；沃尔玛的另一家竞争对手富兰克特特许经营店实施自助销售时，沃尔顿连夜去学习，回来后开设了自助销售店，当时是全美第3家。

也正是有这种不断地向竞争对手学习的精神，沃尔玛终于做成世界最大的零售连锁之一，其创始人山姆·沃尔顿的资产超过250亿美元，他的家族也是这个世界上最有钱的家族之一。

孔子曰：“见贤思齐焉，见不贤自省焉。”在孔子看来，人是通过学习而达到善良的，向谁学习？向品德好的人学习，就能逐渐向他看齐。而看过德行不好的人，就要做自我反省，这样自己才能不断提升。

一个善于向他人学习的人，才能成为一个真正大写的人，一个善于向其他国家学习的民族，才是充满希望的民族！

向他人学习，你，做到了吗？



第 8 章

提高学习能力的好方法

你还在为没有时间学习犯愁吗？你还在为无法坐在教室里、书房里和图书馆里学习而找借口吗？你还因为忙于生活和工作、恋爱和交际而认为自己大脑空间不够用吗？如果是，不用再为没有时间学习找借口了，仔细审视一下你的学习能力就可以了。其实，学习并不是非得腾出一天时间来、不是非得找到学习的场所、不是因为大脑没空间就不能做的一件事，提高学习能力的方法也是有捷径可走的。本章将告诉那些没有专门的时间学习的人、整天忙得团团转的人、一直处于“在路上状态”的人和那些想“偷懒”的人，提高学习能力，在点点滴滴中磨炼学习的技巧。

1. 时空学习法

小块的时间同样有价值

时间是一种稀缺资源，对于我们每个人来说，时间是一去就不可复返的。时间虽然看不见摸不着，但是会逐渐消失。所以，在我们的学习和成长中，利用好每一秒，才能让时间对你变得更有意义。

鲁迅曾说过，时间就像海绵里的水，只要愿挤，总还是有的。关键是，你愿不愿意去“挤”时间，让你浪费在那些无聊细节上的小块时间变得更有价值。

聪明者利用时间，愚蠢者等待时间。我们常常把时光比做碎片，但只有那些善于利用好每一个碎片的人，才是真正的智者。聚沙成塔的道理我们都懂，关键是我们能不能做到“聚沙”，更多的时候，我们的时间就像一盘散沙，并没有合理地把它们利用起来。

利用好自己零零碎碎的时间，就要做好有效的时间管理。一项针对美国 200 家大公司的员工做的调查显示，公司员工每年浪费在寻找乱放的东西上面的时间长达 6 周。这就意味着，他们每年要损失掉 10% 的时间。也许你也有相似的经历，如上班出门前，突然发现某样东西找不到了，于是翻箱倒柜，结果折腾了半天，终于找到了，上班也迟到了。我们的时间就这样浪费在一些不注意的细节上了。如果我们能把东西分门别类保管好，睡前把自己第二天要带的东西准备好，那么，被我们“挤”出来的时间就



可以用在知识的学习上，从而让自己得以提升。

不知道你有没有这样的习惯：床头上会放一些书睡觉前翻一翻；坐在地铁上看报纸；在家打扫卫生的时候，听广播……

如果你有以上习惯，恭喜你，你正在让你小块的时间变得更有价值。

其实，我们大部分的小块时间就是我们的闲暇时间。而闲暇时间利用的好坏，对我们的发展大有裨益。有项调查显示：如果按一个人活到 72 岁计算，那么，他一生的时间分配是这样的：睡觉 20 年，吃饭 6 年，生病 2 年，文体活动 8 年，工作 14 年，闲暇时间 22 年。由此可见，在我们的一生中，最大的时光就是闲暇时光。爱因斯坦早就警告过我们：人的差异在于业余时间。也许，这就是为什么，做同样的工作、学习同样的知识，为什么有的人做得好、有的人学得快的原因了。关键在于我们是否让我们不同小块的闲暇时间变得有价值。你在看电视、上网聊天、打游戏、搓麻将、逛街的时候，他人在学习。于是，体现在学习成绩、工作效率上，那些善于利用小块时间的人就将那些不善于利用小块时间的人远远地抛在了后面。

如果你不想被这个竞争激烈的时代淘汰，如果你想书写出一个大写的人生，如果你想让你的一生活得有意义，那么，从现在开始，管理好你的小块时间，让这些零碎的“小”时间产生新的价值，也许这个价值就是超乎想象的。

知识就在路上

只有穷尽的人生，没有穷尽的知识。知识，永远在我们不断追寻的路上！

在大城市，很多人都住得离上班的地方很远，上下班加起来要 2~4 小时，所以，在车上这 2~4 小时是很宝贵的。经常在公交、地铁上看到手持书本专心学习的人，这些不择环境在车上看书的人，才是真正在路上把知识学到手的人。

也许，你会反驳，公交、地铁上这么冗长、拥挤而又嘈杂的环境，在

来回晃动的车厢里，怎么能看得进去书？

但是，如果你集中注意力，如果你对某项知识感兴趣，如果你有很强的自制能力，如果你能排除干扰，那么，将公交、地铁上的时间利用起来，日积月累，你会收益颇多。

曾在地铁上看到外国留学生边在书本上指指画画，边默读中文；曾看到年过 30 满脸疲惫的人，背着重重的包裹，却在专心致志背英文单词；曾看见那些小学或初中模样的孩子拿着课本念念有词；也看到过垂垂老者，拿着英语书在背句型；还有一些公司职员，坐在或站在地铁的一个角落里，看企业管理、职场规划之类的书……不知道什么时候，那么被我们用来消磨时光的公交、地铁，成了我们用以学习的地方。不管怎样拥挤，他们用自己的学习精神感动着身边的乘客。

知识就在路上还有另外一层含义，那就是你在路上的时候，知识也在你身边行走，只要你多加留心，你就可以掌握这些知识。比如，新上的广告牌子上在传达什么信息；路人甲、乙、丙、丁之间发生了一些什么事情；公交车上、地铁上报站名时的英语句式是什么样的；坐在你旁边的人在电话中跟别人交谈时传达了什么信息……当然，我的意思不是让你在路上的时候东张西望、窃听别人的信息，我的意思是你可以多加留心，只要你留心你会发现许多你曾经忽视的东西，也许你能从广告牌上知道一个成语的意思，也许你能在人们的骚乱中发现与陌生人交往的真谛，也许你在地铁里知道了“雍和宫”的英文名称，也许你在旁边的人说的一些话里悟出了人生的意义……总之，学习是无止境的，而且学习是不限环境的，只要你“在路上”，不管是在马路上、在求学路上，还是在人生路上，只要你留心，你就有太多太多的学习机会了。电影《贫民窟里的百万富翁》讲述的就是这样一个道理，贫穷也是一笔财富，只要你留心身边发生的一切，只要你珍视你在路上的经历。

知识就在路上，不光在我们不断追寻的抽象的路上，也在现实中我们行走的路上。



2. 利用记忆的密码

学到首先是记住

“学”的过程就是对知识“记”的过程，而“习”就是对知识的再现和运用的“忆”的体现。学习就是一个能有效地“记”下内容，然后大量、准确地“忆”出来的过程。所以，学习，首先是要记住，“记”是我们储备知识的关键，然后通过反复温习加以强化。

培根说：“一切知识，只不过是记忆。”那么，怎么才能让学到的知识，扎扎实实地“烙”进我们的大脑呢？

首先，理解是记忆的基础，只有理解了的东西，才能记得牢固和长久。心理学家认为，记忆有两个条件：一是在大脑中建立联系或产生联想，达到理解。因为理解的实质是建立起各知识点之间的广泛联系。这样，在记忆时就可“顺藤摸瓜”。二是这种联系要加强。加强联系靠复习，经常复习就能记得牢，“重复是记忆之母”。

例如，记英语单词，不能仅仅停留在 A、B、C 字母的排列组合，关键是要找出一些词根，然后根据词根进行举一反三的变换记忆。或者，你只是记住了单词的拼写，但由于对这个词理解得不透彻，那么，在与人对话的过程中，就只能成了“哑巴英语”，大脑有印象，但怎么也想不起该单词怎么说。

其次，要善于进行类比和联想。

教育家威廉·詹姆斯说：“一个事实，在心中越是与其他大量的事发生联想，就越是能很好地记住。”这就是说，我们在记忆知识的时候，要善于发挥想象力，由此事想到彼事，由不熟悉的东西想到熟悉的东西，由这个概念想到与其相关的其他概念，通过这种方法，能够唤起大脑对该知识点的形象感知，从而有助于快速记忆。

再次，要及时复习。

记忆记忆，有记就有忆，记住离不开“忆”。而“忆”就是温习，是在知识“写”进大脑之后，反反复复地温习、回顾以加深印象。

遗忘是记忆的最大杀手。有统计表明，当人们听到某个信息之后 20 分钟，他就会忘记其中的大约 1/3。所以要巩固我们所接收到的知识，就要“学而时习之”。

我们的记忆就像计算机的编程一样，首先要对进入大脑的信息进行编码，编码的过程，也是我们认识、理解的过程。比如，我们经常使用人民币买东西，可是如果任意挑出一角钱，让你回忆下一角钱的正面是什么？估计大多数人都回答不上来。为什么？因为虽然我们天天使用钱，但没有去注意钱上面的图案。也就是说，关于钱的图案的信息没有进入我们的大脑进行编码，所以我们回想不起来。要想记住它，首先我们就要有意识、有目的地去注意它，然后排除干扰，将它储存在大脑里。但是，由于我们的大脑是有遗忘规律的，储存在我们大脑中的信息，并不是就放在那里“高枕无忧”了，还需要我们经常拿出来温习下，让它“扎根”在大脑里，这样才不会因大脑“内存不足”而丢失信息。例如，有时候，我们偶然碰见了一个久未谋面的好友，但正要打招呼的时候，却突然想不起这个好友的名字来。直到他人提醒你，你才能顺着这个线索，激活大脑的记忆密码，找到封存在大脑中的“信息”。所以，要想长期记住某些知识，就要善于找到让我们能回想起该事情的线索。而这些线索，就是我们不断复习去审视自己的知识。

俄国大文豪托尔斯泰曾说：“我每天做两种操：一是早操，一是记忆力



操。每天早上背书和外语单词，以检查和培养自己的记忆力。”托尔斯泰的“记忆力操”实际就是反复温习，让知识不断地在大脑中“再现”，这样才能扎实记忆。

“记不住”等于把学到的知识又原封不动地还回去了。只有“记住”了，才是自己的。我们学习的首要任务，就是让大脑“锁定”知识点，把它牢牢记在心里。

入睡之前读一篇文章

我们经常看电视或电影里被这样的镜头所打动：一个满脸慈爱的母亲，手里捧着一本书，坐在床前，耐心地给孩子读故事，而孩子也躺上床上，陶醉其中，听着妈妈的故事，慢慢地，开心地睡着了……

有人说，一个人长大后的某些习惯都源于他小时候的某些记忆。从小时候睡前听妈妈讲故事，到长大后习惯性地读一篇文章才能入睡，一个人不知不觉间，已将睡前读书列入了生活的常规步调。那么，睡前读篇文章到底对我们有什么好处呢？

有人说，入睡前读书，太容易睡着了，一看书就想睡觉。不错，有些人这样，这也是睡前读书的一个好处，那就是有助于睡眠。而一个人只有睡得好了，大脑得到了充分的休息，才能在工作和学习中提高记忆力，提升工作和学习的效率。有人曾做过统计：大多数人并不是一上床就倒头入睡了，从上床到入睡约有半小时的过渡期。工作或学习压力大的人可能需要时间更久。而入睡前读一篇文章，当然是那些自己感兴趣又轻松愉悦的文章，能让我们的大脑神经得到彻底的放松，从而提高睡眠质量。

另一方面，从上床到入睡前的半小时用来看书，又给我们的脑袋增加了“养分”，长此以往，也有助于我们知识水平的提高，实在是一举两得的事情。如果按照你每天读半小时、每月读2本书来计算，一年你就能读20多本书，这何尝不是自己的一份财富呢？

睡前读一篇文章，其意义还有更重要的一点，那就是可以强化记忆。

你有没有这样的经历，睡觉前看到的或者紧张的一些东西，往往在睡觉的时候还在琢磨，以至于早上醒来觉得自己一晚上都在反复念叨这些东西，从而就牢牢地记住了。当然不是说要你采用这种“折磨”自己的方法，牺牲深度睡眠来换取对所学知识的记忆，而是说你在睡前看到的信息往往大脑在其他器官都休息了之后还在处理这些信息，这个过程是“默默”发生的，是人类的一种本能，可以在无形中强化记忆。

当然，睡前读一篇文章，要是轻松愉快的，至少不至于让你特别紧张，这样才能起到强化记忆的作用。所以，睡前半小时，也是一段很宝贵的时间。与其将时间打发在百无聊赖的胡思乱想上，不如拿起书本来，让“书香”伴你入睡。

沐浴的时候可以静心思考

记忆的秘密不仅在于要有充足的睡眠，还在于要有使大脑放松的环境。只有你整个身心放松，疲劳的脑细胞才能得到休息和恢复，从而提高大脑的活力。

据说日本人是世界上最爱洗澡的人，洗澡就像刷牙一样成了早晚各一次的习惯。按照日本人的观念，早上洗澡提精神，工作、学习有干劲儿；晚上泡个热水澡，不仅能消除疲劳，还有助于睡眠。

也有科学研究显示，洗澡除了能使人的肌体在水的冲刷下得到一定的按摩之外，还有助于促进血液循环、稳定情绪及活跃思维。

你可以对自己一天的学习或工作做个小结，今天都学了什么知识，自己收获多少，还有多少知识点没有掌握，或者今天都做了什么工作，明天的工作计划是什么？哪些是明天必须处理的事情，在大脑中过滤一遍，有助于加深记忆。

设置属于自己的提示

经常使用计算机的人都知道，一旦我们输入密码不正确，就会有消息



提示我们密码错误，是忘记密码还是要找回密码。其实，为了避免遗忘，我们确实需要这样的提示。

当然，设置的提示可以是你自己 DIY 的，你认为什么样的方法、什么样的符号、怎么做标记等能让你更好地记忆，你就可以采用这样的方法。克里斯蒂安·格吕宁发明的快速阅读、理解、记忆的方法就是制作属于自己的视觉卡片，从而能够形成条件反射，在遇到相关的标记的刺激时，自然想到与之相对应的信息。

有人曾这样介绍他的戒烟经验，就是把吸烟的各种危害打印出来，贴在卫生间、计算机旁、厨房、床头、门口等很容易看见的地方，一旦有想抽烟的冲动时，就看看那些危害，久而久之，就形成了一种对烟的抵抗心理，慢慢地就把烟戒掉了。

其实，遗忘就像香烟，要想戒掉，就要不断地给自己有益的提醒。这样才能激活记忆中相关的信息，将遗忘“排挤”出脑外。

有些人有写备忘录的习惯，然后设置定时提醒，避免自己遗忘；有些人喜欢在计算机的桌面上，设置便签纸，把一天的工作安排按照轻重缓急写下来，然后每做完一件事，就返回桌面看看便签纸，接着做下面的事，一天的安排有条不紊地进行；还有人喜欢随身携带一个笔记本，看到对自己有用的知识，随时随地记下来……不管你用哪种方式，重要的是，你做到了“记住”它，并去执行，而不是将之抛到脑后，溜之大吉。

3. 杠杆学习法

学习需要一个支点

现在世界上开始流行一种学习方法，叫杠杆学习法，无非就是根据杠杆原理，以小博大，以少换多。我们不妨理解成阿基米德的杠杆原理。阿基米德说：“给我一个支点，我就能撬动地球。”虽然现实中这样的支点不存在，但是我们不能就此抹煞杠杆原理的重要作用。在阿基米德看来，只要能够取得适当的杠杆长度，任何重量都可以用很小的力量举起来。就像天平要维持平衡需要一个支点，我们学习也需要找到一个支点。这个支点，就是学习的动力。学习没动力，就像失去支点的杠杆，只是一根普通的长棍而已，没有实际用途。所以，我们需要给自己找到一个撬动未来的支点。

给学习一个支点，我们就能撑起自己的世界。学习的支点在哪里？其实就在我们心中，它是我们心中的希望，也是我们为之奋斗的动力。它支配着我们不断地征服一个又一个目标，让我们在学习过程中不再是敷衍了事、穷于应付，而是积极主动、全力以赴，它能让我们提起学习的劲头，端正学习态度。

那么，怎么才能给自己找到这么一个支点呢？

首先，要有明确的学习目标。学习目标就像我们心中的“明灯”，指引着我们不断前行。在我们人生不同的阶段，都有不同的学习目标，而这些目标就是支撑着我们奋斗的动力，那些“劲头足、意志坚、标准



高”的学生，一般都是学习目标坚定的学生。比如，走上社会后，发现在学校时学到的知识与社会有些脱节，学校的教材可能是几年前非常流行的教材，等我们毕业的时候，知识已经更新换代了，这时候，我们就要树立一个坚定的学习目标，让自己保持不断学习的热情。有些人说，走上社会后，工作压力那么大，每天上下班来回要好几小时，周末有时间还想睡睡懒觉，哪有时间学习？但是，这不能成为我们就此停滞不前的借口。有压力才有动力，把压力转化为学习的动力，我们才能点燃心中的希望，让自己充满自信和乐观地前行。

其次，要有坚强的意志。根据杠杆原理，杠杆起作用要有三个要素：支点、施力点、受力点。如果支点是我们的动力和心中的希望，受力点是我们践行的目标，那么施力点就是我们的意志。只有用我们的意志作用于我们的目标，才能在支点的作用下，提高学习效率，撬动学习的欲望。

看看那些不畏严寒酷暑，每天按时背着书包去上学的学生们；那些在拥挤的公交、地铁里依然埋头苦读的上班族；那些利用周末去上各种培训班给自己“充电”的职业经理人，是什么力量支配着他们刻苦学习呢？除了动力、目标之外，就是坚强的意志力。

有些人一旦遭受挫折，就悲观丧气，自己打“退堂鼓”，认为既然自己学习不行，再使劲也没用。结果做任何事情，都提不起精神，自己把自己给否定了。其实，这正是考验我们的意志的时候，遇到挫折并不可怕，可怕的是我们因此而自暴自弃了。如果连自己都不相信，那么，在这个社会上，你还能指望谁呢？在人生的道路上，即使一切都失去了，只要一息尚存，你就没有理由绝望。因为失去的一切，又可能在新的层次上复得。

学习，最主要还是靠自己。给自己找个支点，就能撑起自己的“蓝天”！生命的奖赏远在旅途的终点，而非起点，坚持不懈，才能达到目标！

利用学习上的杠杆原理

利用杠杆可以产生改造自然的强大动力，即用很小的力去做很大的事

情。杠杆学习法的要义就是要找到一个能够提高学习效率的支点，这个支点，就是学习技巧。

学习就好比一棵大树，每每有侧着长出来的枝丫，你必须把它砍掉。因为只有砍掉了枝丫，才能让主干越发茁壮。这就是说，学习不要舍本求末，而要抓住学习的重点，对重点的知识内容融会贯通远远比穷追不舍地去探究那些细枝末节更重要，因为最终成长为大树的是它的“主干”，而不是“枝丫”。能提高学习效率的，不是一些旁枝末节的东西，而是重要的知识点。

杠杆原理告诉我们，支点的位置决定了学习省力的程度。支点在中间，杠杆保持平衡；支点越偏向某个方向，需要作用于该方向的力就越大，就越费力。所以，学习不是为了维持杠杆两端的平衡，而是要打破这个平衡，找到一个最佳支点，以拉动一端产生巨大的力量。杠杆一旦保持平衡，就意味着学习仍在原地踏步，我们仍然没有找到知识的关键点。

所以，总结起来，杠杆学习法的要义根本有三：

- 以小博大。从积累小知识开始，并以此为基础，用以探究高深的大学问，水滴石穿，逐渐完成高阶知识的学习。学习是一个循序渐进的过程，下一步的知识都是在前期知识的基础上不断累积出来的。
- 以少换多。掌握核心原理，用以套用在各个学科、各个领域，掌握万变不离其宗的法则。这一点可参照 80/20 法则，掌握 20% 的核心部分，融会贯通，顺藤摸瓜，掌握剩下的 80%。
- 以微取众。抓主要矛盾，掌握关键，学习不用面面俱到，而是要一针见血。

速成第二专长

要打破杠杆的平衡状态，不仅要在第一专长上有所成就，还要速成第二专长，增加自己的“动力臂”，从而轻松应对竞争激烈的社会。

速成第二专长，要注意以下几点。



第一，第二专长要与第一专长相关或相近。第二专长并不是“万丈高楼平地起”，而是建立在第一专长的基础之上，通过进一步的学习才形成的。如果选一个与自己第一专长毫不相干的领域，不仅自己学习起来比较费力，而且学习过程中极易产生挫折感，一旦丧失了学习的动力，那么第二专长的学习就像搁浅的船只一样，领略不到航行的风景。

第二，专攻第二专长的核心。对于第二专长与第一专长领域相同的内容，可以跳过，把更多的精力放在第二专长的核心上，这样才能拓宽自己的眼界，让自己在更深层次的领域有所突破。也即能做到以小博大，由核心自由推展至边缘。

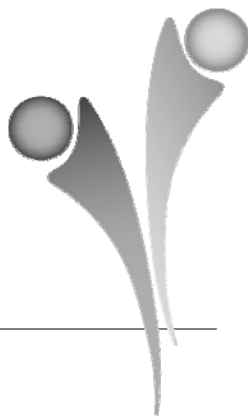
第三，学习与第二专长相关的经典著作。阅读一些大师的经典著作，能开阔我们的视野，让我们对自己第二专长的核心有进一步的了解。从而能够取得速成的效果。

第四，根据需要挑选核心。之所以要修习第二专长，是因为我们已感到第一专长已不能满足自己工作和社会发展的需要。我们需要进一步提升自己的知识和能力，以便应对日益激烈的社会竞争。我们要有目标、有针对性地挑选那些与我们的职业目标或职业规划有用的科目来学习，而不是泛泛阅读一些职场读物，我们要有基本的辨别能力，哪些是对自己有用的，哪些是自己目前不需要的，这样才能在最短的时间内发挥最大的效力。

所以，速成第二专长的精髓还在于一个“速”字，而怎样实现这个“速”，关键在于我们对杠杆原理的运用。

第 3 篇

执行力



执行力，这是一个“很经管”的词语，仿佛只有那些在职场、商场上纵横驰骋的大人物才接触到的词语，对于普通人来说，仅仅是“做”就可以了。在大多数人的印象中，执行力是高管的事，普通员工只是“做”就可以了，因为只有高管会整天将“执行力”这个一板一眼的词语挂在嘴上，而普通员工只是觉得“做好自己的事情就可以了”。如果你现在仍旧是持有这种想法的人，那么你就 out 啦。执行力这个词语已经平民化了，每个人都在讲执行力，都在朝着执行力的方向提升自己。因为现代社会需要的是具备执行力的人，而不仅仅是普通员工。本篇，将通过测试来让你了解你自己的执行力。有则好，更进一步；无则加勉，层层攀升。你会在落实执行力的过程中逐渐体会到执行力的妙处，并能深谙执行力背后独一无二的“定律”。有了定律来指导，你在执行力中攀升到高管层，就指日可待了。



第 9 章

测试你的执行力如何

执行力貌似很复杂、很高深，实际上就你日常生活和工作中的点点滴滴中就可以看出来，就像我们化验一滴血就能检查出全身的毛病一样，通过你的小习惯和惯常思维，你就能够了解你的执行力如何。如果你就是“明日复明日，明日何其多”的故事中讲的那样，很抱歉，你是“拖拖族”。本章将告诉你“拖拖族”的“症状”，有利于你更好地“对症下药”，把不利于执行力的坏毛病统统赶走。

1. 你是“拖拖族”吗

我们都遇到过这样的情况，有时候事情好像一下子全都摊在了我们面前，让我们来不及应付，不知从何做起。就好像在一个天气很好的早晨，你似乎心情愉悦地从睡梦中醒来，便接到一个朋友的电话，他提出前来造访，虽然这显得有些突兀（你的家里还是乱成一团没来得及收拾，其实，也是由于自己在家务事上拖拖拉拉）。而这时你突然想起，自己还有一份未取的快递放在邮局已经到了最后期限……

新的一年开始了，你下定决心痛改前非。但是经过了心里的一番苦苦挣扎、“洗心革面”之后，你的生活一如往常。你的人生在拖延中周而复始，生活陷入一个恶性循环圈：信心满满接到任务，觉得自己能够胜任→一段时间过去了，你却拖延着忙这忙那而不完成要完成的任务→最后期限迫近，焦虑不安却拖延着不开始→决心下次从一开始就将事情做好→慌里慌张赶出自己都不能满意的东西蒙混过关→最后期限过去→终于松了一口气→下一个最后期限迫近……

当任务最终无论是被放弃了还是被勉强完成了，拖延者通常会因为如释重负或精疲力竭而近乎崩溃，这项任务被看成是一次严峻的考验，所以再经历这样的身心折磨都让你无法忍受，因此，你毅然决定从此再也不让自己踏入那个恶性循环圈中。你发誓，下次一定早点开始，严格按照计划，出色完成。你已经想清楚了，意志也变得坚定，直到下一个任务再次出现。然而，大部分的拖延者都会重蹈覆辙，一次又一次地在这个怪圈中挣扎。



更为严重的是，在这个恶性循环中，决心一次次下，行动却没见到，唯一增加的是内疚、自责的情绪和心理负担越来越严重。拖延制造的后果就是自身必须承受某些内在不良情绪的折磨，有人会恼怒自己的行为，有人会为自己的拖延感到后悔不已，还有的人会强烈地谴责自我，甚至有的人因自己无力改变自身的拖延状况对人生绝望。在旁观者看来，很多这样的人从外面看不出什么问题。他们可能在事业上有着成功的经历，但是在他们的内心深处，极度痛苦。他们对自己感到挫败和愤怒，因为拖延使他们无法完成他们认为自己有完成的事情。虽然看起来他们一切顺利，但是内心却备受煎熬。

如果你有这样的症状，那你就是典型的“拖拖族”。其实，“拖拖族”们的智商往往不低，他们仗着天生聪颖，再加上运气较好，往往一路顺风顺水，因而也就没有机会去认识拖延的危害并进行反思，却屡屡化险为夷，这无形中使拖延的行为越演越烈。

当拖延者的行为处在重大事情的转折点的时候，往往会使他们错过人生的关键一步或直接导致他们失去对自己来说很重要的东西。一旦这种人成为领导，下属也会被传染——看到上司是一个马马虎虎、拖拖拉拉的人，下属也会纷纷效仿，反正上司都这样，就放松了对自己的要求。这样一来，每个人的缺陷和弱点就会渗透到工作环境中，影响整个事业的发展。如果他是作家，文章必定漏洞百出；如果他是管理者，其工作必定一塌糊涂。因此，在这个竞争激烈的现代社会，从现在开始详细地分析“拖拖族”的典型行为并对症下药给出应对的策略和办法是十分必要的。

常立志，却立不了长志

俗话说：“有志者立长志，无志者常立志。”每个人自幼时起就有了自己的梦想，有人想成为科学家，有人立志成为政治家。其实，每个人在最初都为自己确定了发展方向，只不过，有的人为最初的梦想奋斗终生并克服种种困难最终实现，这类人都成了某一个领域的精英，他们被称为立长

志的有志者；而大多数人，他们的梦想随着际遇的变化，想法改变，志向也在改变，他们被称为常立志的有志者，往往最终庸庸碌碌，一无所成。

从前，有一只猴子，它抱着一大把香蕉正高高兴兴地回家。在回家途中，经过一大片玉米田时，见到玉米又大又嫩，便跑到玉米田里摘玉米。但是，由于摘的玉米太多了，带不走，它只好把怀中的香蕉全数丢弃在路旁，抱着一堆玉米回家。当猴子抱着玉米往家里走时，又看见路边田里有又大又好的南瓜，猴子便又跑去摘南瓜。这次，南瓜还是太大了，猴子只好丢掉玉米抱着南瓜。当猴子抱着南瓜往家里走时，心里非常高兴，一路上哼着歌。也在这个时候，瓜农们拿着木棒追赶着过来，猴子一慌，只好丢下南瓜跑了，好不容易逃回去，一路辛辛苦苦，最终却一无所获。

故事中的这只猴子，没有定性“常立志”，委实不可取，但是切记立了志，如果没有进一步努力拼搏，最后也只能是一事无成。到底是立长志好？还是常立志好？时代在变化，先前立的志可能和瞬息即变的社会脱节，因此，就得顺应时代潮流做适当的改变及修正。如果所立之志符合时代发展的趋势，那就应该把它作为长志，持之以恒。正所谓“绳锯木断，水滴石穿”。在当今社会，我们最好能把立长志与常立志结合起来应用。

想的太多，做的太少

拿破仑曾经说过这样一句话：“想得好是聪明，计划得好是更上层的聪明，而做得好是最聪明。”任何伟大的目标、伟大的计划，都应该付诸实际行动，行动有了成功的结果，才能称得上伟大。

这个世界上有许多人庸庸碌碌过完一生，他们没有建立自己的个人伟业并不是他们不够聪明，相反，他们中的大多数人智商比较高，那到底是什么原因造成他们平庸一生呢？关键在于，他们总是充满幻想，缺乏行动，总是没有把漂亮的言词、有创意的想法转化成实际的行动，因而他们只会



被认为是纸上谈兵之流，无法赢得他人的信任，最终庸碌一生。

从前在四川有两个和尚，一个很富有，每天过着舒舒服服的日子；另一个很穷，每天除了念经，就是到外面去化缘，日子过得相当贫苦。有一天，穷和尚对富和尚说：“我想去印度拜佛，求取佛经，你看怎么样？”富和尚说：“路途那么遥远，你要怎么去呢？”穷和尚回答道：“我只有一个钵、一个水瓶、两条腿就够了。”富和尚听了这个自己认为实现不了的想法便哈哈大笑，说：“我想去印度也好几年了，一直没成行的原因是旅费不够。我的条件比你，我都去不成，你又怎么去得成？”一年之后，穷和尚从印度回来，还带了一本印度佛经送给富和尚。富和尚看他果真达成愿望，羞愧不已。

生活中的幻想家就是故事里的那个富和尚，又有几个人会像穷和尚那样勇于行动、积极实践呢？冥思苦想，一天到晚都在谋划自己如何有所成就，并不能代替真正的实践。不去付诸行动的人，永远都只是在做白日梦。每个人都可以制定自己的人生目标，但是，如果不去行动，最终只能一事无成。

有一位名叫西尔维亚的美国女孩，她的父亲是当地有名的整形外科医生，母亲则在一所学术声誉极高的大学担任教授。毫无疑问，她的家庭为她提供了足够的帮助和支持，让她有机会实现自己的理想。她从念大学开始，就一直梦想能成为电视节目的主持人。她觉得自己具有这方面的才华，因为她发现，每当和他人相处时，即便是陌生人也愿意与她亲近，甚至与她促膝长谈。她的朋友们称她是他们的“亲密的随身精神医生”。她自己也常常想：“只要有人给我一次上电视的机会，我相信我一定能吸引众人的目光，做一次精彩的表演。”

但是，她为实现这个理想又做了些什么呢？其实，除了空想以外，她什么也没做！她一直在等待奇迹出现，希望就在某一次机遇巧合突然当上

电视节目的主持人。当然，这种奇迹永远也不会到来。因为结果不是想出来的，成功更不是等来的。

明日复明日

“明日复明日，万事成蹉跎”的一幕每天总是在不断上演。有一句家喻户晓的俗语：任何时候都可以做的事情往往永远都不会有时间去做。与其费尽心思地把今天本可以完成的任务千方百计拖到明天，还不如用这些精力把工作做完。任务拖得越后就越难以完成，做事的态度就越是勉强，任务最终的成效也差强人意。在心情愉快或热情高涨时可以完成的工作，一旦被推迟几天或几周，就会变成完成不了的负担。在收到任务时没有马上处理，过两天再拣起来处理就不那么容易了。

当机立断常常可以避免做事的枯燥无味。拖延通常意味着逃避，其结局最终就是不了了之。这就有些像春天播种，如果没有在此时最适当的季节行动，以后就没有合适的时机了。无论夏天有多么适合植物蓬勃生长，也无法使春天应该播种的种子发芽。

没有任何时刻像当下这样重要。因为，如果没有当下这一刻，任何时间没有意义。任何一种力量都是在现在这一刻发挥作用的。如果一个人没有趁着年轻气盛、热情高昂的时候采取果断的行动，而是一味松懈、拖延，以后当他年华不再，就再也没有实现这些愿望的可能了。所有的希望都会慢慢被消磨掉，都会湮没在生活的匆忙、琐碎和意志的懒散、消沉中。

时间对每个人来说都是平等的，每个人的一生都有同样长短的时间，但时间在每个人手里的价值却并不相同。有的人热爱生活，有的人忙于理财，却忽略了人生最重要的东西——时间。善用时间，就是善用自己的生命，因此珍惜并充分利用时间才是你生命中最重要的事情。

一位老人在寒风中想要趟过一条河，但是河边没有桥，也没有船。于是，老人在河边把自己的衣服脱下并包好，然后顶着衣服走下水去。



一个渔民叫住了老人，对老人说上游有桥，老人说知道。渔民接着说下游有渡，老人也说知道。但老人没有回来，他在呼啸的寒风中走向对岸。

在老人之前和老人之后，有无数年轻人也要过河。但在河边他们停住了，他们问渔民附近是否有桥。渔民告诉他们，上游 5 公里有桥，下游 5 公里有渡口。年轻人听了，立即离开河边，或上或下而行。还有一个年轻人，他脱了鞋，一步步走进水中，当冰凉的河水没过膝盖时，他停住了。然后他一步步走回来，穿好鞋绕道而去。

生命经不起消耗，那些年轻人，他们在“绕道”十次、二十次甚至是很多次之后，发现原来日子就在这些不经意的“绕道”之时虚耗了，而最终自己什么都没能够抓住。

人生短暂，而理想最容易因为时间的流逝而搁浅，明白时间有限的真正的智者，往往会抛开与理想无关的欲求，在有限的时间内实现抱负。人要学会的不是去设想还有明天，而是要将今天牢牢地抓在手里，将今天作为行动的起点。

所以，今日之事今日毕，只有抓住了今天，你才能拥有明天。

预先，还是垫底

有这样一群人，他们总是队伍最后的那个尾巴，总是与凡事都领先的“排头兵”遥相呼应。而且，他们的秉性自小就已经开始了——上课肯定是最后一个进教室，作业也一定是最后一个交，等到完成了学业开始工作，又成为整个社会的洪流中一条被裹挟着前进的小鱼。

我们接着看看另一类人，从小积极向上，凡事争先去，成绩往往优异，工作后又是出色的创造者。前者可能经常会用艳羡的目光看着后者，为什么他们总是那么光彩照人呢？

三只青蛙掉进鲜奶桶中。第一只青蛙说：“命运注定我会死在这儿！”于是它盘起后腿，一动不动地等待着死亡的降临。第二只青蛙说：“这只

桶太深了，凭我的跳跃能力是不可能跳出去了，今天死定了。”于是它沉入桶底淹死了。第三只青蛙打量着四周说：“真糟糕！但我的后腿还能动，我得找到一个垫脚的东西，跳出去！”于是，这只青蛙一边划，一边跳，慢慢地，鲜奶在它的搅拌下慢慢凝固成奶油块，在奶油块的支撑下，这只青蛙奋力一跃，终于跳出了奶桶。

预先，还是垫底，这是一个值得思考的问题。因为就像上面这个故事一样，有时候，尤其是关键的时刻，你的选择决定了你的生死。行为体现你的人生态度，而你的人生态度决定你的人生状况。成功是积极者的最终道路，失败是消极者的必经之途。

反观那些凡事垫底的人，由于他们消极的处世态度导致他们常常怀有坏情绪，也就很容易与周围的人发生冲突，从而忽略事情和人的重要性，不能正视自己的错误，不能自主控制情绪，不能有条理地处理自己的工作，这些都导致他们把非常重要的人际关系忽略掉，从而使自己的状况更糟糕。

积极主动、凡事预先处理的态度能够增强创造力。每个人都有这样的時候，今天得到上司的嘉奖，或者得知你的策划方案为公司带来了效益，那么接下来的一天将会过得十分惬意。就算碰到你平时最头痛的事，你也能游刃有余。这个时候，其实就是你的积极态度使你的创造力得到了最大的发挥。

所以，凡事预先做总是会比垫底处理来的高明。因而，智者选择走在时代的前面，而普通大众则跟着智者走在时代的洪流中。

总有忙不完的事情

有一个农夫一早起来，告诉妻子说 he 要去耕田。当他走到田地时，发现耕耘机没有油了。他打算立刻去加油，突然想到家里的几只猪还没有喂，于是转回家去。在经过仓库时，他看到旁边摆放的土豆，他想地里的土豆可能正在发芽，于是又走到种着土豆的田里去。途中经过木材



堆，他想起家中需要一些柴火。他准备去取柴的时候，看见了自家的牛生病了……这样来来回回跑了几趟，这个农夫从早上一直到太阳落山，什么也没有做成……当然，最后他什么也没有做好。

不知道你对这一幕场景是否觉得感同身受呢？现在有许多人有过这样类似的体会。每天上班，总觉得有一堆的事情等着自己去做，可是一天过去了，忙忙碌碌，自己也跑这跑那，好像什么事情都去办了，可下班时，才发现一件事情也没有真正完成。

查尔斯·史瓦在担任伯利恒钢铁公司总裁期间，曾向管理顾问提出这样一个问题：“请告诉我如何能在办公时间内做完更多的事，我将付给你想要的顾问费。”顾问就递了一张纸给他，并对他说：“写下你明天必须做的最重要的各项工作，先从最重要的那项工作做起，并持续地做下去，直到完成该项工作为止。之后，重新检查你的办事次序，然后着手进行第二项重要的工作。倘若任何一项着手进行的工作都需要花掉一整天的时间，也不用担心。只要手中的工作是最重要的，则坚持做下去。假如按这种方法你无法完成全部的重要工作，那么即使运用任何其他方法，你也无法完成，而假如不借助一件事的优先次序，你可能甚至连哪种工作最重要都不弄清楚。将这个流程变成你每个工作日里的习惯。如果这个建议对你生效，请把它提供给你的下属采用。”

几周后，史瓦寄了一张面值 2 万美金的支票给这位管理顾问，并附言说他确实为自己上了十分珍贵的一课，伯利恒钢铁公司后来跃升为世界最大的独立钢铁制造者。

尽管计划的拟订能给我们带来许多便利条件，但我们中的许多人却从来不做或不重视做计划，原因主要有如下几条：

- 过分强调“知难行易”，认为没有必要在行动之前多做思考。
- 不做计划也能获得实效。

- 不了解做计划的好处。
- 计划与事实之间极难趋于一致，所以对计划没有信心。

我们要想成为一个强调实效性的职业人士，不应该把以上原因当做工作中的借口。固然有些事情是易行而难料的，但倘若过分强调这一点，则有可能养成一种“做了再说”或“船到桥头自然直”的侥幸心理。试问：房子燃烧的紧要关头，消防队员是应该立刻拿起水龙头进行抢救，还是花费少许时间判别风向、寻找火源、分派工作，然后再进行抢救？

不做计划的人只是消极地应付工作，他将处于受摆布、被指派的地位；做计划的人则是有意识地支配工作，处于主动的地位，并能够提高工作效率。由于计划与事实常常难以趋于一致，因此我们必须定期审察我们的目标与计划，做出必要的修正，寻找最佳解决办法。但如果你连计划都不去做，一切行动就将杂乱无章，最终一无所成。



2. 你了解执行力吗

什么是执行力

执行力，指的是贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力。执行力包含完成任务的意愿、能力及程度。对个人而言，按时、按质、按量完成自己的工作任务是衡量执行力的标准。执行并不是一项简单的行动，也不是一种实用的战术，而是实现既定目标的具体过程。可以说，执行力是企业竞争力的核心内容，是连接企业战略与目标实现之间的桥梁，是实现企业战略目标的保证。任何伟大的战略、天才的构思、完善的制度和优秀的文化，如果不能有效执行，最终只能成为水中月、镜中花。只有执行才能为企业创造实质的价值；没有执行，企业就失去了生存、发展的必要条件和基础。因此，执行是成长的关键因素。

下面有三类人，他们都在执行，结果却大不相同。

- 第一类人，任务下达以后，他们开始做了，勉强最后完成任务了，却花了计划中的双倍时间。
- 第二类人，任务下达以后，他们也开始做了，最后完成任务了，完成的质量却不敢恭维，敷衍了事。
- 第三类人，任务下达以后，他们开始做了，最后完成任务了，时间控制得很好、质量也令人满意。

第一类人和第二类人都做了事情，他们的“做”能称得上执行吗？跟第三类人一对比就可以得知，前两类人的能动性都不够。执行需要的是积

极的心态、与任务要求相匹配的能力等因素。

戴尔电脑的创始人迈克·戴尔说：“执行力就是在每一环节都力求完美，切实执行。”

海尔集团 CEO 张瑞敏说：“执行力就是把一件事做到底的韧性。”

世界组织行为学大师保罗赫赛说：“执行力问题就是领导力问题。”

中国著名讲师余世维说：“执行力就是按质、按量地完成任务。”

即使连中国最优秀的企业之一联想集团也曾经由于执行的问题而险遭“滑铁卢”。1999年，联想集团开始了企业资源规划（ERP）改造。但是，这项工作起初并没得到积极执行。如果这种情况持续下去，不仅ERP工作无法为联想集团注入新的活力，原有的企业资源规划系统也会毁之一旦。这使得当时的总裁柳传志勃然大怒，他在一次会议上指出：“ERP必须做好。如果做不好，我会受很大影响，但是，我首先会把李勤给干掉！”李勤是当时的联想副总裁，他马上回应道：“做不好，我马上下台。但是在下台之前，我会把杨元庆和郭为干掉！”

正是这种自上而下的执行力，使得ERP在联想集团内部深入地实施下去，从而彻底消除了企业内部试图拖垮ERP以保全既得利益的小集团心理。执行对于一家企业的影响，我们由此可见一斑。难怪《财富》杂志认为，经过精心策划的公司战略，只有不到10%能够得到有效的执行。

“做”等于执行？“做完”等于执行到位

每个人每天都在做事情。有人一天到晚忙得不亦乐乎却事倍功半；有的人未雨绸缪，按部就班却事半功倍。这是为什么呢？我们身边有很多这样的人：在平常的工作中，他们不迟到也不早退，但是工作效率却不值一提，总是抱着把工作时间占满的想法，一天又一天打发日子。

下面有两个例子都值得一看，一个是某公司员工在一个工作日下午的主要活动。



13 点 30 分，午睡醒来，准备工作。

14 点 10 分，泡茶醒醒脑子，等清醒了再工作。

14 点 20 分，边喝茶边走神。

15 点 10 分，上网浏览网页，看看新闻。

15 点 50 分，得努力工作！关掉网页，决定好好和同事谈谈工作的细节。

16 点 30 分，和同事聊起天来，生活、八卦，聊得不亦乐乎。

17 点 10 分，快下班了，还是明天再忙吧。

17 点 30 分，下班了。

这样的员工的工作是执行吗？

另一个例子是：从前，有一个小和尚担任撞钟一职。半年过去了，他觉得自己的生活太无聊了，只是“做一天和尚撞一天钟”而已。某日，住持宣布调他到后院劈柴挑水，原因是他不能胜任撞钟一职。小和尚很不服气，便跑去问道：“我撞的钟难道不准时、不响亮吗？”老住持告诉他：“你撞的钟很准时，也很响亮，但是钟声是要唤醒沉迷的众生，因此，撞出的钟声不仅要洪亮，而且要圆润、浑厚、悠远。而你撞出来的钟声空洞，没有灵魂。”

现在许多企业的员工，类似小和尚这样的人非常多，每天只是为了完成任务，既没有真正提升自己，也没有为企业贡献相应的价值。

执行力先看结果

有一个常见的事例：小陈接到老板的指示去买一本资料书，第二天早上的 9 点钟，刚好是上班时间小陈去市场买书，一直到下午 5 点，也就是下班时间，小陈才回到公司，气喘吁吁地回复老板说，今天从早上 9 点一直到下午 5 点，他跑遍了所有的大小书店，就是没有找到所要买的书。

我们假设小陈是按日薪领薪水的，请问是否要给他发当日的薪水？相

信你一定会回答当然要发啦。再假设一下，如果老板打电话给一家专门接这种跑腿业务的公司购买此书，并谈好相关报酬。而下班前跑腿公司打电话告诉老板说，他们花了一整天的时间去买书，但是没有买到。请问这时老板是否要给跑腿公司付报酬呢？相信大家肯定会回答不要，因为跑腿公司并没有完成任务。同样的一件事情因为两个不同的人去处理，最终的结果完全相反，对要求付报酬的态度也截然相反。为什么？从买书这样简单的事情可以发现有的企业内部存在的是“苦劳”逻辑——只要按时上班，该走的程序走了，至于有没有产生所需要的结果并不重要，没有功劳至少也有苦劳。而不同的是，企业遵照的是“功劳”逻辑——凡是给客户提供的任何产品和服务都是按照实际价值或预先谈好的报酬付费，只要未达成预定结果，再多的苦劳都是无效的。无论你多么累，企业都不可能对客户说，因为投入了大量的精力才完成这个订单，所以需要多付些报酬。

企业的最终目的是赚取利润，没有利润的企业不是真正的企业。而利润从何而来？利润是由企业的每名员工创造的，每名员工只有在每天的工作中创造价值才会产生利润。那么创造价值就成了员工工作的底线。

执行的结果就是通过一定的途径来创造价值的行为与结果，具有可衡量性。所以，没有创造价值的执行就是无效的。而执行的目的是要创造结果，企业所要的结果是利润最大化或与利润最大化等同的结果，所以说，没有结果的执行没有任何意义，更为严重的是这种执行还浪费了企业的资源。企业的工作结果是提供客户需要的产品——数量准确、品质合格、交期如约。不论你多么辛苦，加了多少班，花费了多少心血，只要未提供客户满意的产品，都不是企业所要求的结果。因为没有任何客户会因为你多付出而给予补偿。相反，你还要承担相应的因客户不满带来的责任。

如果你做过销售，你就能深刻体会到这一点。无论你拜访了多少客户，打了多少电话，熬了多少个不眠之夜，只要没有销售出去产品，没有为企业提供有价值的结果，都不是企业所要的结果。如果企业的客服人员，每天给客户打电话，却没有解决客户的问题，导致客服工作只是流于形式。



如果企业的管理人员，每天只是按照上司的指示，把工作任务下达，而下属依然不知如何操作。如果你是一名文员，负责将老板的文件传真给客户。传真是发了，可是客户没有收到。原因可能是多方面的，如传真机出了故障或客户方收到传真而没有及时递交给当事人。不管什么原因，这些都不是上司要的结果。这些都是执行吗？不，这都不是真正意义上的执行。执行是有结果的高效行动。客服人员解决客户问题并让客户满意是有结果的执行；管理人员让员工高效工作并创造最大价值是有结果的执行；文员确保当事人收到清晰的传真是有结果的执行。如果一家企业的员工只注重过程，不知何谓执行，只是将交代的事情办了，这种现象必然会导致企业执行力低下，最终只有面临倒闭的命运。一家企业如想建立真正强大的企业执行力，必须倡导结果文化，任何事情以结果说话！

对于企业而言，任何没有达到最终所需结果的行为都是毫无价值的。

从小事做起

别看执行力是一种大得不着边际的能力，实际上，每个人的执行力都是从认真做好每一件小事做起的。人，能一心一意地做事，世间就没有做不好的事。很多时候，小事不一定就真的小，大事也不一定真的大，关键在于做事的人有无认知能力。那些一心想做大事的人，常常对小事嗤之以鼻。其实连小事都做不好的人，大事是必然难以成功的。

有一位大学生毕业后到一家公司上班，他只被安排做一些非常琐碎而单调的工作，比如早上整理办公室，下午帮同事倒茶。一段时间后，大学生便辞职不干了。他认为，他不应该做这些没有什么意义的事情。

俗话说：“一屋不扫，何以扫天下？”一名普通的员工，即便他很聪慧、能力非凡，都需要时间的磨炼，需要经验的积累。等到宝剑磨砺好的时候，在他人眼里，他才会真正的发光，才不会被人忽视。

因此，要从小事做起，年轻时就应努力去做好本职工作，而执行力的培养也是从一件一件看似微不足道的小事中磨炼出来的。

第 10 章

执行力贵在落实

许多人都困惑过这样的问题：明明自己比他人更有能力，但为什么成就却远远落后于他人。此时的你应该静下心来思考，问问自己：是不是一直走在前进的道路上，没有沉迷于玩乐，没有退缩；是否仔细地研究了本职工作的各个细节；是否在不断地充电，保持上进的态度；是否在自己的工作领域尽职尽责……如果你对自己有了一个清楚的了解，你应该知道你的困惑是因为你的执行力在作怪。曾经有人就个人努力与成功之间的关系请教一位伟人：“你是如何完成如此多的工作的？”“我在一段时间内只会集中精力做一件事，但我会将事情彻底做好。”这就是一位执行力非常强的伟人。以此为参考，你可以逐步增强你的执行力，从而甩掉你的困惑。本章将告诉你如何增强执行力，还在困惑的你，现在就开始快马加鞭向前冲吧。



1. 责任意识

曾经有一份报纸刊登了这样一则招聘教师的广告：“工作很轻松，但要全心全意、尽职尽责。”可见，任何一种能力和要求跟责任心比起来都变得微不足道了。事实上，所有的工作都应该全心全意、尽职尽责做好，而这正是敬业必备的精神条件。无论做任何事情都需要尽职尽责，因为它决定一个人日后事业的成败。

无论你从事何种职业，尽心、尽责、尽最大努力，求得不断的进步。这不仅是工作的原则，也是人生的原则。无论你有怎样的教育背景，无论你身居何处或处于什么职位，如果能全身心投入工作，最后就会获得应有的回报。那些在人生中取得成就的人，一定是在某一特定领域里身负责任进行不懈努力的人。责任意味着将勇气、坚强、爱 and 无私注入各种细节之中。

无论你去问哪一位老板，他们都会告诉你，如果要提拔一名员工，肯定会挑选做事认真、负责的人，绝不会看中那些拖拉懒惰、做事总是留下“后遗症”让人收拾残局的人。

2004年2月15日，吉林市中百商厦发生特大火灾，造成54人死亡、70人受伤，直接经济损失426万元。然而，这么一起严重的事故，其直接原因竟然仅仅是一个烟头：一位员工到仓库内放包装箱时，不慎将剩下的烟头掉落在地上，随意踩了两脚，在没有确认烟头是否被踩灭的情况下，匆匆离开了仓库。当日11点左右，烟头将仓库内物品引燃。

恰恰在这种情况下，中百商厦当日保卫科工作人员违反单位规章制度，擅自离开值班室，未对消防监控室监控，没能及时发现起火并报警，延误了抢险时机。同时，他们得知火情后，违反消防安全的有关规定和本单位制定的灭火和应急疏散方案中规定的紧急通知浴池和舞厅人员由边门疏散的要求，未能及时有效组织群众疏散，致使顾客、浴池和舞厅人员在发生火灾后未能及时逃生，造成特别严重的后果。一个烟头，54 条人命！触目惊心！

人类的历史，充满了各种欠缺责任意识与不小心而造成的各种悲剧。不久以前，奥斯丁的一个镇市完全被洪水淹没，丧失了许多无辜的生命和无数的财产，原因就是堤岸的工程建筑偷工减料。其他诸如：质量不过关的轮胎造成机毁人亡的悲剧，点错了标点带来极大的财产损失，这样的教训太多了。前车之鉴，后事之师。我们应该从中吸取惨痛的教训。

旧金山的一位商人给一位萨克拉门托的商人发电报报价：“10 万蒲式耳大麦，单价 10 美元。”可是电报里却漏了一个零，结果成了“单价 1 美元”，这个小小的失误一下子就使他损失了一大笔资金。

一位伟人曾经说过：“轻率和疏忽所造成的祸患将超乎人们的想象。”排除掉一些偶发的重大事故与损失，存在于日常工作中的马虎轻率更是不胜枚举。企业中，工作人员对专业技术工作不求进取、马马虎虎、得过且过，对存在的技术问题懒得思考，遗漏的技术隐患不去克服，没有刻苦钻研的学习精神。营销人员总想着公司做大规模的广告，不好好做经销商的工作，做事也不精益求精。

成功最有效的诀窍，就是从小养成负责的习惯。做事立足本职，把责任心落实在细节中，不但能够使你迅速进步，并且还将大大地影响你的性格、品行和自尊心。任何人如果要瞧得起自己，就非得坚持这种精神去做事不可。随便走到任何一个地方，一位关注细节把工作做到位的人，总是受人欢迎的。



2. 找准目标

每个人从小到大都曾有过各种各样的理想，这也可以算是我们的人生目标。然而，当一个人走完漫长的人生之路后，有的人功成名就，有的人平淡一生。其实，真正天资过人或愚钝至极的人都是极少数的，绝大多数人的智力水平相当。为何最终的境遇却有天壤之别呢？让我们来看看下面一则寓言故事。

很久以前，在一个农庄里有一匹马和一头驴，它们非常要好，马在外面拉东西，驴子在屋里推磨。后来，马离开了这个农庄。几年之后，它们重逢了，老马谈起自己的游历生涯：一望无际的稻田、广袤渺远的沙漠、浩瀚无际的海洋……那些想想就很美丽的画面，令驴子大为惊奇，它惊叹道：“你的见闻多么丰富啊！那么远的路，那么惊险的经历，我连想都不敢想。”老马坦然一笑，回答道：“其实，我们走过的距离大体相等——我前进的时候，你也一步都没有停下。不同的是，我有一个遥远的目标，并按照始终如一的方向前进，所以让我看到了更广阔的天地，而你一直围着磨盘打转，所以永远也走不出这个圈。”

其实，我们的人生也是如此，优秀与平庸最根本的差别不在于天赋，也不全在机遇，而在于有无目标。对于没有目标的人来说，岁月流逝只是意味着年龄的增长，他们只能日复一日地重复自己平庸的生活。

你要想做一件事情，不可只停留在一个空泛的梦想上，要从你现在的

位置，向着你要达到的位置前进。一位名人曾说过：“你将来想做什么人，先要看看你现在是什么人。”瞄准一个特定的目标，能刺激你把现在的工作做好，把眼前的问题解决，才能够向着这个目标行动。

也许你认为自己已经实现了理想，达到了一个小小的目标，但事实上这种自满会成为你进步的障碍，会使你放弃对卓越的追求。理想可以作为一种刺激，因为理想可以把你现在和未来的区别摆在眼前。

一个聪明的人，最初会画出路线来，照着路线从现在的位置到达他想要得到的位置。他会在中途树立许多小目标，向着最近的目标积极地努力行进，最终他就会靠近那个特定的目标了。

奥林匹克运动会产生于 2 000 多年前的古希腊。当时的古希腊被分割为许多城邦。斯巴达和雅典分别是两个强大而具有代表性的城邦。出于战争的需要，两个城邦中小孩长大成人的过程中，都要进行包括角力、射箭、投石块、掷标枪、拳击、混斗、行军、骑马、游泳、狩猎等身体锻炼。当时希腊各城邦的平民非常厌恶战争，十分渴望和平，于是便有人想出了开办“竞技运动会”，并规定运动会年实行“神圣休战月”，并将运动会的“和平圣地”定为奥林匹亚。此外，还规定在休战的 3 个月内，任何人都不得动用刀兵、发动战争，即使交战中的双方，也都去奥林匹亚参加运动会，不带任何武器。

在这场神圣的运动会开幕之前，有 3 个人手执火炬，去各地传达时一面奔跑，一面呼喊：“停止战争，参加运动会去！”这是神圣的命令，任何人都不得违犯，否则会遭到各城邦联合力量的严厉惩罚。至于圣地奥林匹亚，任何城邦都不能进犯，更不要说带武器进入了。比赛中，各城邦的选手加深了了解，增进了友谊。奥林匹克运动会这一伟大的“明确目标的执行”获得了成功。



3. 坚定决心

很多时候，失败并不是由于挫折和困难造成的，而是由于我们缺少坚定的信心。信心不足，我们就会失去把握机会的头脑，缺乏认识机会的慧眼，更没有坚持等待机会的恒心和毅力。这样怎么可能成功呢？

中国香港首富李嘉诚成功的原因，大多数人认为应归功于他独到的投资眼光和十拿九稳的商业手段，但是，极少有人把目光投向 he 早期的经历。

在李嘉诚 12 岁的时候，正值日本攻占潮州，李嘉诚只得跟随父母背井离乡，寄居到香港的舅舅家。每当回忆起这段日子，李嘉诚深有感触，他说：“小时候，我的家庭虽然不富裕，但生活基本安定。家中长辈的受教育程度都很高，很受人尊敬。抗日战争爆发后，我随父亲来到香港，看到了人情冷暖、世态炎凉，才看清楚原来世界是这样的。”刚到香港的头两年，生活重担都压在李嘉诚的父亲身上，没多久，父亲就因为劳累过度得病去世。因此，从 14 岁开始，李嘉诚就成了家里的支柱。为了维持家计，李嘉诚辍学打工。但他从来没有气馁过，在这样艰苦的环境中磨炼出了坚强、勇敢面对命运的决心。没有钱读书，他就买旧书来自学；家用不够，他就做双份的工来养活家人；没有时间学习，他就白天工作，晚上用功。

一个少年能以这样的自信来面对命运的磨难，试问，他怎么会不在经历过苦难的洗礼后功成名就呢？李嘉诚拥有了他人无法拥有的毅力和耐

力，这些成功所必需的因素，都是在挫折和磨难中，在坚定自己的信心的基础上得来的。

以色列民族有一个关于“参孙”的神话。《圣经》中记载了这样一个人物，参孙是古代犹太人当中的一个英雄。他力大无比，能力超凡，几乎具有不可战胜的能力。因此，当敌人来和参孙的部落作战的时候，只要参孙参战，必然获得胜利，前来进攻的敌人也必然全军溃败。后来敌人为了打败以色列人，派来了一个美貌的女间谍引诱参孙说出了他的死穴，即他致命的弱点所在，最终参孙被敌人杀死。尽管如此，在犹太人眼里，参孙是这个民族几千年历史当中很少才出现的一位杰出人物，所以他的名字和形象为众多的犹太人后裔所景仰和崇拜。而年幼的史韦达就是这千千万万犹太人后裔中的一个。

20 世纪初，史韦达还是在上小学的时候，就跟随父亲从东欧移民到了美国。由于人生地不熟，再加上没有什么经验，父亲开的杂货店经营惨淡。后来，史韦达一家人又搬到芝加哥去做买卖，但还是失败了。父亲因此欠下很多外债，没办法还清，只好继续在各地奔波，以期能撞到机会，改善家庭的处境。

尽管处在这样的境遇下，史韦达依然没有丧失对于生活的信心。他很喜欢读《圣经》，熟悉《圣经》里的故事，尤其对参孙的故事如数家珍。在他的心目中，参孙是一位百折不挠、英勇顽强的斗士，是犹太人必须效仿的人物，更是他的榜样。在这样颠沛流离的生活中，他产生了一个伟大的愿望，他想成为参孙那样的人，英勇地作战并不断取得胜利。

后来，父亲带着全家来到科罗拉多州的迪邦市，并在那里开了一家蔬菜店。虽然这里是有名的疗养胜地，可是蔬菜店的生意还是不太好。父亲整日为一家人的口粮操劳，变得日渐憔悴、衰老。但是，父亲却没有一句怨言。

在这样艰苦的条件下，史韦达自然没办法继续完成他的学业。由于



史韦达年纪太小，父亲并没有给儿子压上多少担子，所以史韦达能够在城市的各个角落玩耍，并熟悉本地的各种情况。他经常看见从各地来这里旅行的客人拎着各式手提箱下车，然后走向疗养地，等他们度完假回去的时候，不少人的手提箱已经损坏，有的甚至只能用带子绑着拖回家，这使他产生了一个想法。

他回到家里，看见辛劳一天的父亲仍在为明天的生意做着打算，便对父亲说：“您已经这么辛苦了，我现在也有十几岁，可以帮您干些事了。我想，不如您将这个蔬菜店交给我来经营，我想我可以做好的。”他把自己的想法向父亲全盘托出，父亲觉得儿子的看法也很有道理，就决定让儿子试一试。

很快，史韦达把父亲的蔬菜店改造成专卖各种箱包的箱包店。由于这里靠近汽车站，箱包生意竟然十分兴旺。没过多久，就连纽约的皮包制造商也开始争着向史韦达的商店供货。于是，不用出门，史韦达的小店竟集中了来自全国各地生产的箱包，尤其是由纽约名家设计的产品，既时尚档次又高贵，那些最时髦的款式只要一出来，就可以在史韦达的箱包店里找到。有一次，听说史韦达要亲自到纽约来采购商品，纽约一些生产商商议，要共同宴请这位商界新秀。在史韦达乘坐的火车缓缓驶入纽约车站的时候，车站上聚集了各个公司派来的代表，有的公司连总经理都亲自前来，欲一睹这位新秀的风采。可是，等史韦达走下火车的时候，所有的人都惊叹不已，原来，史韦达只是一个才满 16 岁的少年。大家禁不住赞叹：“谁说英雄不少年！”

这时，史韦达觉得参孙离他已经越来越近了。后来，他决定自己生产皮包，并命名为“参孙”。参孙这个品牌，实际上寄托了他儿时的梦。后来，他的箱包生产形成了系列，他又名之为“参孙办公”。

“参孙办公”的成功，不正是犹太人不屈不挠、奋发进取精神的写照吗？

4. 确保质量

1883年，德国人卡尔·本茨创建了奔驰汽车公司，他设定了这样一个目标——“与众不同”的经营策略。为了使企业在各个方面都处于领先地位，奔驰汽车公司围绕这一目标展开了各种活动，靠的是“力争第一”的管理思路，即质量第一、技术第一、顾客第一。

为了确保汽车质量，奔驰汽车公司把年产量控制在70万辆左右，并刊登了这样一则广告：“如果有人发现奔驰牌汽车中途抛锚，我们将赠送你1万美元”。“质量第一”的管理原则始终贯穿于每一种产品的构想、设计、研制、试验、生产、销售、维修的全部生产过程之中。为了保证质量，奔驰汽车公司根据整体目标采取了两项措施：一是建立一支高技术的员工队伍；二是建立严格的产品和部件检查制度。此外，奔驰汽车公司还制定了一整套严格的质量检验制度和技师检验系统，以保证出厂的汽车在质量上完全合格。

奔驰汽车公司在抓好质量的同时也不忘抓技术创新，他们善于把新的工业技术成果推广应用到汽车的设计、研制和生产上，不断开发出新车型。自1879年“本茨发动机”问世后，产生了世界上第一辆汽车。本茨的“火花塞点火”原理，至今仍然在每一辆汽车上适用。1973年“梅赛德斯 450SEL6.9”以其尖端的技术，被世界汽车制造业界选为该年度最佳汽车。除此之外，奔驰汽车公司还投入了技术改造，20世纪70年代，奔驰汽车公司研制的“190”型小轿车，就是一个典型的例子，仅后



车轴一项的研制费就达到了 10 亿马克。该车生产后，订单络绎不绝；第二年，10 万辆汽车便销售一空。

奔驰汽车公司建立了世界上最完善的售后服务和维修系统，以满足顾客的需要，在车型设计上也以顾客的需要为出发点。所以，自 1883 年至今，100 多年以来，世界经济风云变幻，而始终平稳发展的奔驰汽车公司一直位居“世界十大名牌”汽车首位。奔驰公司生产的车辆有 160 多个品种、3 700 种型号，年产量达 70 多万辆，营业额为 400 亿马克，其中 2/3 的产品销往国外。

总之，奔驰汽车公司的“质量第一”策略是其成功的法宝。事实上，不仅在德国，在全球各地，以“质量第一”为号召的企业正大行其道。

从这个例子中我们可以看到，确保质量才是企业生存的根本。对于个人来说，将“质量第一”作为个人执行力衡量标准的第一位也不为过。

5. 保证速度

成功人士都有一对相貌平平的“双亲”——守时与精确。一个成功的人往往懂得：高效工作者拒绝松懈，因为松懈的最终结果就是失败。“快！快！快！为了工作高效加快步伐！”这句话经常作为警示语出现在英国亨利八世统治时代的留言条上，旁边还附有一幅图画——一个没有准时把信送到的信差在绞刑架上挣扎。当时的英国还没有邮政事业，信件都是由政府派出的信差发送的，如果在路上延误是要被处以绞刑的。

在生活节奏缓慢的古时，邮差往往要用数十天历经路途遥远而危险的跋涉才能完成任务。即使在那样的年代，不必要的耽搁都是犯罪。何况是现今整个社会高速发展的“快速”时代。

英国社会改革家乔治·罗斯金说：“从根本上说，人生的整个青年阶段，是一个人个性成型、沉思默想和希望受到指引的阶段。青年阶段无时无刻不受到命运的摆布——某个时刻一旦过去，指定的工作就永远无法完成，或者如果没有趁热打铁，某种任务也许永远都无法完工。”

拿破仑非常重视“黄金时间”，他知道，每场战役都有“关键时刻”，把握住这一时刻就意味着战争的胜利，稍有松懈或犹豫就会导致彻底失败的结局。拿破仑说，能打败奥地利军队是因为奥地利人不懂得五分钟的价值。据说，在滑铁卢击败拿破仑的战役中，在那个性命攸关的一刻，他和格鲁希就是因为晚了五分钟而惨遭失败。布吕歇尔按时到达，而格



鲁希晚了一点。就因为这几分钟，拿破仑被流放圣赫勒拿岛，从而使法国乃至整个欧洲的历史发生了改变。

人生好比一场战争，晚了那么一点，可能最终就错过了改变你的人生
的关键一刻。

在如今计算机和电子飞速融合的时代，诺基亚、三星等品牌凭借成功的商务运作和先进的科技水准取得了一个又一个骄人的业绩，甚至成为市场的领头羊。而这一切，都要得益于它们精准的品牌战略和以速度抢占市场的法则。

三星深知，先人一手，才能抢占市场的制高权。出色的表现必有其先进的理论做指导，三星自创业初期，就在激烈的市场竞争中摸爬滚打，探索出一套行之有效的法则——速度定律。三星秉承这一克敌制胜的定律，屡创战功。三星电子 CEO 尹钟龙有这样一个原理：新产品就像生鱼片一样，要趁着新鲜赶快卖出去，不然等到它变成“干鱼片”，就难以脱手了。这就是三星著名的“生鱼片”理论——一旦抓到了鱼，在第一时间内就要将其以高价出售给第一流的豪华餐厅；如果没有脱手，就只能在第 2 天以半价卖给二流餐馆了；到了第 3 天，这样的鱼就只能卖到原来 1/4 的价钱；而此后，就是不值钱的干鱼片了。以此类推，在电子产品的开发与推广之中，也蕴涵着同样的道理：在市场竞争展开之前把最先进的产品推向市场，放到零售架上。这样，通过打时间差就能赚取高额回报。众所周知，三星并不是第一个手机制造商，但它生产的手机品种却是最多的，一年内生产了 100 多种款式；三星也并非是 MP3 闪存和数码相机的先驱，但现在却成为这一利润可观市场的领军人物；三星也不是手机 CDMA 技术的鼻祖，但它却率先在亚洲制定了 CDMA 的商业化标准。这一切都表示一家企业力求不断创新、不断前进的精神，也表明了对于企业来说，速度就是生命线的道理。

6. 积极心态

研究发现，积极的心态能激活脑啡肽。这种物质能够促使人更积极地思考，激发人的创造性，使人更精神、愉悦和进取。研究还发现，积极的态度能够加强人的六种良性情绪，如爱、希望、信心、乐观等。而成功者往往是那些迅速恢复积极态度的人。其实，数以百万计的人之所以在困难中失败，最主要就是因为他们从一开始遇到困难时就相信：“这是命中注定的，我无法与之抗衡。”这种消极的心态，使他们看不到希望，更没有勇气在困难的压力下实践自己的目标。这样下去，计划始终只是计划，因为害怕失败，他们会裹足不前，执行不起来，结果当然是失败。对于一个团队来说，对于一家企业来说，人就是最重要的组成部分，个人的失败最终将导致整个团体、企业的失败。与此不同的是，拥有积极态度的人，在面对挫折和磨难时，依然会不屈不挠地追求自己的目标，并且懂得从挫折和磨难中吸取教训和经验，为以后的成功打下坚实的基础，同时也会给身边的人带去活力。

英国著名的心理学家哈德飞曾经在《力量心理学》一书中描写过一个实验。他请来了三个人，测量他们的握力。让他们处于三种不同的意识下，尽全力抓握力测量计。结果是，在清醒状态下，测量到他们的平均握力是 101 磅；在他们被催眠后灌输他们非常虚弱的意念后，测量到他们的平均握力仅是 29 磅。第三次还是在催眠的状态下，向他们灌输他



们非常强壮的意念后，他们的平均握力竟然达到了 140 磅。这一实验结果表明，心理意念对人有着难以估计的影响力。

由此我们可以知道，人生中即使有许多困难、许多我们认为过不去的坎儿，都不可怕，只要改变你的态度，你的人生境遇会改变许多。

每个人，不管他的地位、现状如何，都应该拥有积极的态度，如果连这个基本条件都没有的话，那么他肯定做不好眼前的工作，想要有所成就是根本不可能的。

在美国加州，一位女士有着亮丽的外表、修长的美腿，获得了“美国小姐”的头衔。然而，热爱户外运动的她，在一次活动中不慎意外丧失了双腿。从此，她成了一名重度伤残者。原本光鲜亮丽并以此为生的一个人，现在却没了双腿，朋友们都为她的遭遇感到难过，对于她的未来，朋友们更是悲观以待。但是她坚定地认为：“只要我还活着，就一定会有希望！”

她逐渐从常人难以抗拒的悲伤中振作起来。出院那天，朋友们送给她一部当时最好的电动轮椅，这部精巧、实用的轮椅，给她带来了灵感：“这么好用的轮椅，相信其他残障朋友用起来也会觉得舒服！”她立刻以无比的热情投入这项产品的开发。她以自己身为残障的经验，找了两位懂机械的朋友重新设计，最终研发出一台为残障者量身定做的轮椅。

1984 年，她所创立的电动轮椅制造公司，是加州创业成长最快的公司，更是美国最杰出的中小企业之一。而这位怀抱着积极态度、充满希望、坚强勇敢的女人，是由模特儿蜕变成为令人敬佩的企业家！

许多事情的发生，其价值不在事件本身，而在于当事人面对事情所做的反应与处理问题的态度。所以，随时提醒自己以更积极、正面的态度去迎接一切，自然会有无限宽广的人生。

“成功者所犯的错误比失败者多得多，但你不能因为失败多而放弃。”

因为成功者永远在不断尝试，而失败者总是退缩、逃避。最终失败者似乎不犯错误，而最终成功者似乎总是在犯错误。因此，亨利·福特的一句话我们应该永远牢记：“当一切似乎都不顺利的时候，请记住——飞机是逆风而起的，而不是顺风而起的。”

靠推销肥皂而成为世界闻名的富翁福勒曾经说过：“我们是贫穷的，但这并不是上帝的过错，而是由于我们从来没有产生过致富的愿望。”福勒出生在美国路易斯安那州的一个黑人佃户家庭，他在九岁之前，就以赶骡子为生。但在他身边，这并不是什么特殊的事，因为大多数佃户的孩子都是这样度过的，他们都认为贫穷就是他们的命运，因此，他们从没有想过如何改善生活。

福勒经常和母亲一起谈论梦想，母亲常对他说：“福勒，我们不应该贫穷，没有谁是注定贫穷的。贫穷并不是上帝的旨意。我们家之所以这么穷，也并不是上帝的意思，而是因为你的父亲从来没有过想要富起来的愿望，咱们家中的任何人都没有产生过出人头地的想法。”这些话在福勒幼小的心灵深处刻下了深深的烙印，并改变了他的一生。

从那以后，他就坚信自己能走上致富道路，他总是把他所需要的东西——积极的心态、乐观地看待未来放在心中，而把不需要的东西——消极的情绪、恐惧等抛到九霄云外。这种积极的人生态度促使他的创造力像火花一样迸发出来。

福勒开始经营肥皂行业，十几年后，他终于存下了 25 000 美元。虽然其中的过程非常艰辛，但他积极乐观的态度始终没有改变过。正因为如此，才使他在看见一家肥皂公司出售的消息后，立即决定将它买下来。但是，那家肥皂公司的售价是 15 万美元，而他手中的钱远远不够。福勒并不打算退却，于是他开始向朋友借钱。经过努力，他借遍了所有能借的人，终于凑够了 115 000 美元。最后到了付款这天，还差 1 万美元，福勒实在借不到了。他后来回忆说：“当时我用尽了我所有知道的一切贷



款来源，那时已经是深夜了，我在幽暗的房间里，跪下来祈祷，我祈求上帝带领我去见一个会及时借给我 1 万美元的人。”

然后，福勒决定要走遍第 61 号大街，直到在一栋商业大楼里看到第一道灯光。终于在 11 点的时候，他看见一所承包商事务所亮着灯。他走了进去，看见一个十分疲倦的人坐在写字台旁，福勒与他打过交道，但是面对这尴尬的局面，福勒没有退缩，而是开门见山地问：“你想赚 1 000 美元吗？”那位承包商吃惊地回答：“当然。”福勒立即激动地说：“那么给我开一张 1 万美元的支票，当我奉还这笔钱时，我会另付 1 000 美元利息。”

福勒向他展示了其他借款给他的人的名单及他的计划。就这样，当福勒离开的时候，衣袋里已装了一张 1 万美元的支票。从那以后，福勒成功起步了他的事业，先后获得了其他 7 家公司的控制权。

福勒是怎么从一个一文不名的穷孩子，成为世界闻名的富翁呢？秘诀就在于福勒始终秉持积极的态度，他并没有把贫穷当做自己的负担，而是把它看成法宝。这个法宝一面印着“积极”，一面印着“消极”。当他把贫穷这个法宝翻到积极这一面时，就如同魔术师转动手中的扑克牌一样，令人惊奇的事就发生了——他竟然能够把从前的梦想变为现实。

魔力是怎么产生的呢？一般消极的人遇到困难就会忧愁、恐惧，害怕失败，或者干脆放弃。而拥有积极态度的人却正好相反，他们越挫越勇，面对苦难时，想尽各种办法迎难而上，全身心都充满了对成功的渴望，这种渴望极大地刺激了创造力，使他们变得前所未有的机智。

快行动起来利用你的积极态度吧！去执行你的目标，不论你是想像福勒一样变成富翁，还是想做出一个新的菜式——无论成功对你来说意味着什么——当目标就在你前面时，请将印有“积极态度”字样的那一面，翻到上面来！让它激发出你前所未有的创造力。

7. 抓住机遇

亚瑟是一位年轻聪明、壮志凌云的小伙子，他不想庸庸碌碌了此一生，他渴望名声、财富和权力。因此他常常在祷告的时候向上帝抱怨：为什么你总不给我机会？那个砸中牛顿的著名苹果为什么不是掉在我的头上？那只藏着“老子珠”的巨贝为什么就产在巴拉旺而不是在我经常去游泳的海湾？拿破仑偏能碰上约瑟芬，而英俊高大的我为什么总没有人垂青？

上帝听到了他的抱怨，于是来到人间想成全他。在一个风和日丽的下午，上帝坐在一棵苹果树上，树上结满了红红的苹果，亚瑟此时正好坐在树下。于是上帝先是照样给他掉下一个苹果，结果他咒骂苹果砸到他的脑袋后，把它吃了。上帝于是决定换一个方法。一个醉酒的夜晚后，早晨的阳光照射在正在闲逛的亚瑟的脸上，上帝将硕大无比的卡里南钻石偷偷放在他的脚边，然而当钻石把他绊倒后，他又咒骂着是谁把块大石头放在路中间，在他爬起后，怒气冲天地将钻石一脚踢下阴沟。最后上帝干脆就让他做拿破仑好了，不过，像对待拿破仑一样，先将他抓进监狱，又让他失去以前所有的一切，然后将他身无分文地抛在塞纳河边。结果就在上帝催促约瑟芬驾着马车匆匆赶到河边时，远远地听到“扑通”一声，亚瑟投河自尽了。

同样一个苹果，有人把它当做一顿美食，打了牙祭。有人却透过表象



看到本质，并锲而不舍最终发现了地球引力。在同一事物面前，有人停留于表象，有人究其根本。机遇落在眼前的时候，有人视而不见，有人却看出福兆。为什么硕大无比的卡里南钻戒会戴在他的手上，而你却是十指空空。不是他有福，只怪你没眼力。机遇来时，需要你有眼光接、有能力接、有创意地接，而不是熟视无睹。如果没有敏锐的洞察力和“慧眼识金”的本领，就算是好运在手边，也只能活生生地与其失之交臂。每个人的成功都是在某个关键时刻抓住了机遇，如果你在这个时刻犹豫不决，机遇就失之交臂。

亚瑟缺少的仅仅是机会吗？人生处处充满机会，但每个人的命运却又各不相同，一个关键的因素就在于相机而动，看你是否能够在机遇面前不迷失自己，真正抓住机遇为我所用。有一位诗人曾经说：“生命巨流中的黄金时刻稍纵即逝，除了沙砾之外我们别无所见。天使前来探访我们却当面不识，失之交臂。”坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了从后窗进入的机遇。

我们常把机遇过于理想化、具体化地去理解，总是认为幸运之神真的存在，会在某个早晨轻轻叫醒自己，于是，许多人就坐待机遇来敲门。可惜的是，机遇从来不会主动前来敲门，不管你等待多久，都听不到它的敲门声。机遇并非存在于外界，而是在我们的内心之中，我们自己就是机遇的主人和创造者。但无论是哪种机遇，只有紧紧抓住才有实际意义。只有我们自己能制造机遇；只有我们自己能修炼自己的能力来利用机遇；只有我们自己能发现机遇，从而把失败与挫折转变为成功，使机遇真正产生巨大的能量来成就我们的人生。

8. 管理时间

记得有位名人说过，昨天已成为历史，今天已摆在你的面前，如果你不珍惜今天，那么你的明天就不会光辉灿烂。

如何安排时间，是每个人的头等大事。时间安排得当，就会使你有序地工作；安排不当就会手忙脚乱，甚至影响工作效率。如果你是一位公司员工，这会使你的上司对你感到不高兴，自己也会为没有提高工作效率而感到烦恼。

大部分的人都有一种怅然若失的感觉。岁月的脚步总是那么匆忙，毫不顾及你的感慨。那么，你知道你的时间被谁偷走了吗？不用找了，是你自己或多或少、或情愿或半推半就地把它丢弃了。它像一阵风掠过你的指间，你知道该怎样挽留它吗？

时间管理就是在日常事务中执著并有目标地应用可靠的工作技巧，引导并安排管理自己的工作与生活，合理、有效地利用可以支配的时间。时间管理探索的是如何尽量少浪费时间，以便更高效地完成既定目标。所以，时间管理的问题并不在于时间，而是在于如何善用时间。其实，时间管理即自我管理——改变习惯，合理利用时间，使自己的工作和生活更有效率，获得成绩。

大凡在事业上能功成名就的人都是时间管理的专家，他们懂得如何运用时间这个最有价值的资产，并系统地规划和有效地利用时间。

首先，对每天要处理的事务，要根据轻重缓急排好顺序，先处理重要



且紧急的，再处理紧急的但不重要的，然后是一般的事务。

其次，开始做一件工作前，应先将所有需要的资料准备好放到桌上，以便随时调用或翻阅，这样可避免为寻找遗忘的东西浪费时间，打断思路。多用四色圆珠笔，其好处在于只靠这一支笔就能够把信息分类，并区别信息的重要程度。

再次，工作中多运用电话、电报、电子邮件、网络和复印机、传真机之类的辅助性设备，节省办事时间。在上衣口袋里放一支笔和一本备忘录。这样一来，即使身边没带公文包，也能立即记下备忘，还可以随时做好应处理事务及新创意、好点子的记录。

最后，在拿起电话进行工作所需的联络前，先准备好要用的东西，如纸、笔、姓名、号码及预定话题、资料等。

时间是一种重要的资源，无法开拓、积存与取代。每个人一天的时间都是相同的，但是每个人却有不同的心态与结果，这主要是因为人们对时间的态度非常主观。不同经历与不同职务的人，对时间都会持有不同的看法，在时间的运用和控制上也各不相同。面对时间的流动进行自我的管理，把未来作为现在努力的方向，好好地把握现在，立刻运用正确的方法做正确的事。

为了能掌握时间，每个人可根据自己的目标安排一个长期计划——三年或五年的中期计划甚至季、月的执行计划。为了使有限的时间产生效益，每个人都应将其设定的目标根据其效益的认定编排行事的优先顺序。其顺序为：第一是重要且紧急的事，第二是重要但较不紧急的事，第三是较不重要但紧急的事，第四才是较不重要且不紧急的例行工作。没有计划，行动的效率就会大打折扣，而做出计划后才能看出实际行动中可能产生的风险，这样可以更好地提醒自己，使理想与现实能够结合。

9. 善借外力

每个人都想把自己的办事效率提高，但是如果仅仅围绕自己办事的成功的方法来做的话，必然要走好多弯路。其实，一种省时又省力的办法就是借用他人的力量，来提高自己的办事效率。

三国时期的诸葛亮可谓是一代英杰，他 27 岁被刘备的诚意打动出茅庐随之建功立业，显示出超人的智慧和谋略。刘备死后，他尽心竭力辅佐刘禅，为了实现刘备的夙愿，诸葛亮亲自带兵征讨南王孟获。他集军事、行政于一身，事事躬亲，就连打 20 板以上的刑罚都要亲自裁定，还要亲自审阅公文，最后积劳成疾病死，年仅 52 岁。虽说诸葛亮为蜀汉“鞠躬尽瘁，死而后已”的精神感动了无数仁人志士，但是蜀汉却最先灭亡了，这也使刘备的兴复汉室的伟业化为泡影。

其实，我们可以换一个角度看待这个问题——诸葛亮不善借外力。试想如果诸葛亮善于授权，将众多琐碎之事交给下属处理，而自己只专心致力于军机大事、治国之方，“运筹帷幄，决胜千里”，又怎么会这么年轻就劳累而亡，导致刘备白帝城托孤成空、阿斗将伟业毁于一旦呢？从这个例子中，我们可以看出一名管理者经常容易犯下面的错误：担心下属做错事，对下属不信任；担心下属表现太好，害怕失去荣誉；担心失去对下属的控制，害怕削弱自己的职权；过高估计自己的重要性；找不到合适的下属授权。

其实，抓住权力不放不一定就能有效地解决所有的问题，甚至会引起



种种问题。俗话说：“条条大路通罗马。”只要问题能够有效解决，大可不必具体处理烦琐事务，而应授权下属来全权处理。更何况，众人拾柴火焰高，下属有可能创造出更科学、更出色的解决办法。事实上，只要保持沟通与协调，采用类似会议制度、书面汇报制度、管理者述职等手段，失控的可能性其实是很小的。

对于普通人而言，要善于利用资源，学会从相关的部门或人员手中获取所需的资料，既节约了时间，又保证了信息的正确性。比如，你了解本月部门考勤信息，不妨去询问部门秘书；想了解公司的考勤信息，不妨去问问公司的考勤管理员等。

其实每个人的智慧和精力都是有限的。如果我们将身边可以充分利用的资源整合起来，并将各方面的优势发挥到极致，相信自己肯定可以成功！

第 11 章

增强执行力的必备心态

如果良好的开始是成功的一半，那么良好的心态是成功的行动的一半，在执行力上尤为如此。想增强自己的执行力，必然先要在心理上做好准备，心的指导方向对了，行动也就成功了一半。在增强执行力的过程中，要不断地用心来激励自己，用心想要做的事情。在你着手要提高你的执行力之前和反思你以往的执行力的时候，不妨检视一下心是怎么做的，你的心态对不对。本章将告诉你，必备的良好执行力心态是什么样的。现在开始检视吧，为你下一步行动开条“心路”。



1. 良好的初衷——重视开始

说到就要做到，要做就做最好

给自己制定最高标准就是既要超越他人也要超越自己，并且不为自己的退步找任何理由、借口。用最高的标准衡量自己将是你成功的动力。

美国著名企业家凯特在少年时期做过许多有趣的工作。他修理过自行车，挨家挨户卖过词典，做过数学课的家教、书店收银员、商店出纳员和夏令营童子军顾问等。为了读完大学，他还为他人打扫过院子，整理过房间……

这些工作大都低俗不堪，他也一度认为这些工作都是下贱而且收入低的工作。后来，他才慢慢意识到这种想法太片面了。这些工作看似简单、低俗，却潜移默化地给了他许多珍贵的教诲，让他明白了一些道理：不管在什么样的工作中，也不管在哪个档次上，他都能从中学到知识，并丰富自己的人生。

某日，当他正和一个同事闲聊时，地区经理走进来环顾四周后示意凯特跟他走。经理一句话也不说，开始整理已经订出的商品。然后，他走到食物区，清理柜台，把购物车清空。凯特惊讶地看着这一切，然后突然醒悟：经理想让他也做这些事！他之所以惊诧，不是因为这是一些新任务，而是因为这意味着一直要这样做下去。可是问题在于，从来没有人告诉凯特要做这些！即使是现在，谁也没有说过。

从这次事件中，凯特学到了受益终生的经历。它使他成为一名更优秀的员工，还让他从每一项工作中学到更多。这个教益就是：谁都要学会对自己的工作负责。

无论是谁想要提升自身，首先得对自己的行为切实负起责来。一旦获得这个教益，你以前认为低俗的工作也变得有意思起来。你越专注于自己的工作，你学到的和完成的东西也就会越多。

在职场中，每位员工在每项工作中都要相信这一点：从今天开始，就从你现在的工作做起，而不必等到遥远未来的不可想象的某一天，你找到理想的工作后开始大展拳脚。

一位妙龄少女来到东京一家酒店应聘服务员。这是她涉世之初的第一份工作，因此她很激动，并暗下决心，一定要将这份工作干得出色。但是她怎么也想不到，她竟然被安排去洗厕所！她十分不愿意去做这样的工作，但又不愿意放弃，于是只好勉为其难地洗起厕所来。刚开始，只要她一接近马桶，胃里就像翻江倒海一般，折腾得她苦不堪言。但上司对她的要求并没有因为这个原因而降低：每天都必须把马桶抹洗得光洁如新！

这使她陷入苦恼之中。她面临着一个重大的抉择：是继续干下去，还是另谋出路？继续干下去，这是多么令人不愉快的工作啊！另谋职业，好像也不大容易？她不甘心就这样退缩，因为她想起了自己刚来时下的决心：不管做什么都要全身心投入，不给自己找借口。

此时，酒店的一位前辈当着她的面一遍遍地抹洗着马桶，直到马桶光洁如新。然后，他从马桶里舀了一杯水，毫不迟疑地一饮而尽。她被深深震撼了：原来刷马桶也可以做到如此完美。于是，她发誓：“就算一生洗厕所，也要做一名洗厕所最出色的人。”

从此，她的热情被彻底点燃了，成为一个全新的振奋的人，在每件事情上都竭尽全力，不给自己留任何后路和借口。为了证实自己的工作



质量，为了检验自己的自信，也为了强化自己的敬业心，她喝过很多次洗完马桶的厕水。

几十年光阴转瞬即过，在她 48 岁那年，她成为日本政府邮政大臣。她的名字叫野田圣子。

“就算一生洗厕所，也要做一名洗厕所最出色的人。”野田圣子坚定不移的人生信念、全身心投入工作的专注态度，表现了她强烈的敬业心——这就是她成功的并不神秘的奥秘之所在，这也使她几十年来一直奋进在成功路上，拥有了成功的人生。

不打无准备之仗

“一个善做准备的人，是离成功最近的人。”这是美国励志大师拿破仑·希尔说过的一句名言。一个做好准备的人就是一个已经预约了成功的人。而中国有句这样的俗话说得好：“不打无准备之仗，方能立于不败之地。”意思是，要想取得成功，必须做好充分的准备；如果准备不充分，做起事情来十有八九是要失败的。

从前，有两个教士——威廉和汤姆，他们住在相邻的两座山上的教堂里。山间有一条小溪，他们每天都会在同一时间去小溪挑水。就这样，一晃 5 年过去了。这一天，汤姆没有下山挑水，威廉也没有过多地在意。谁知第二天，汤姆也没出现，第三天也是如此。就这样过了 1 个月，威廉终于按耐不住了，要去看个究竟。

威廉来到汤姆的教堂，看到汤姆正在十字架前祈祷。他好奇地问汤姆：“你已经 1 个月没有下山挑水了，难道你可以不用喝水吗？”汤姆笑着说：“我带你去看看，你就会明白了。”于是，汤姆带着威廉走到教堂的后院，指着一口水井说：“这 5 年来，我每天做完祈祷后，都会抽空来挖这口井。虽然我们现在年轻力壮，还能自己挑水喝，但是假如有一天我们都年迈走不动时，我们还能自己挑水喝吗？又会有谁能为我们挑水

喝呢？所以，我一直都没有间断过我的挖井计划。现在终于成功了，我不必再下山挑水了。我可以有更多的时间潜心修道。”威廉听后十分后悔，自己怎么就没有想到呢？

挖一口属于自己的井，为以后的工作和生活做好准备，可以让工作更轻松、生活更美好。所以说，要保证我们在今后的日子里天天有水喝，而且还能喝得很悠闲，并且水源源不断，就要具备事先挖井准备的意识。

许多人整天都忙忙碌碌，但很多人没有考虑到，这种忙碌后的效果如何。要知道，缺乏准备的忙碌只是在白费力气。我们在工作中，要时时刻刻提醒自己：我准备好了吗？还有什么没有做到而需要准备的？当你得到的肯定答案越多时，行动成功的可能性也就越高。那么，你做好准备了吗？

敢为天下先

俗话说：“敢为先者得天下。”他人不敢做的事情，你去尝试了，才能获得成功。

勇气是成功的基础，而追求成功就要能为他人之所不能为、不敢为，事事敢为天下之先。“第一个吃螃蟹”的人永远都是获得成功先机的人。

如果没有那些“敢为天下先”的人去进行第一次尝试，或许，人类社会的发展就少了些冒险的故事。“敢为天下先”是每名成功者必不可少的、积极进取的、不断创新的精神。要在竞争中成为优胜者，你就必须具备这种精神。只有这样，你才有可能前进、发展。

“宋氏三姐妹”在中国的近代史上占有一席之地，这和她们的父母的教育方式是分不开的。宋嘉树在教育子女时，就表现出了“敢为天下先”的精神。宋氏夫妇共养育了六个子女。他们的三个女儿——宋蔼龄、宋庆龄、宋美龄，在中国近代史上具有特殊的地位。宋嘉树教子坚持了三个最基本的思想：一是“不计毁誉，务必领先”；二是男女都一样；三是和孩子们做朋友。



宋嘉树追随孙中山先生革命，他先在自己的家庭开辟了一块没有封建主义樊篱的乐园，让自己的三个女儿在民主、平等的生活环境中健康成长。宋蔼龄和宋美龄天生聪颖、大胆泼辣，在她们 5 岁时，宋嘉树就送她们到寄宿中西女塾学校读书。宋庆龄在 7 岁时，父亲也送她到中西女塾读书。宋蔼龄 13 岁时，宋嘉树夫妇把她送到美国求学，使其成为中国近代史上最早赴美国接受高等教育的女子之一。后来，宋氏夫妇又把宋庆龄送到美国接受教育。当时宋庆龄年仅 11 岁。

宋嘉树使三姐妹在早期教育上占了先，在接受西方教育上占了先，在女子接受高等教育上也占了先。而也正是“敢为天下先”的举措，造就了在当代历史上超凡的“宋氏三姐妹”。

“敢为天下先”，做他人没做过的事情，确实很冒险，弄不好还要摔跤。然而，没有这种勇气，天下永远是陈规陋习，何谈革新、何来创造、何来发展？敢为天下先者造就非凡，敢为天下先者得天下。

2. 严谨的行动——重视过程

控制情绪

试问：有谁原意和一个整天乱发脾气、意志消沉的人为伍？坏情绪会给他人带来恶劣的影响。对于现代人来说，没有团队合作，成功几乎是不可能的事。焦虑不安、心烦意乱等坏的情绪还会严重地影响一个人的判断力，有谁听说过一个判断力差的人事业上获得成功？所以，如果你想要在工作上取得成功，首先就必须学会控制自己的情绪，做自己情绪的主人。适度的幽默是化解不良情绪的一剂良药。

科学家说，在愤怒、悲伤、焦虑时，幽默可以发挥积极的作用。它可以消除或缓解负面情绪。人在笑的时候会刺激人体内一种蛋白质“因多芬”的释放。“因多芬”增多，可以使人对不适的感觉降低，可以帮助一个人化解冲突与压力，丰富沟通技巧，并改进人际关系。因为人在幽默时，注意力从低潮抽身而出，让情绪好转。毕竟在你开怀大笑的时候，很难同时为讨厌的事发愁。这段放松的时间，对于观察你的处境、定位你的目标、控制你的行为都是十分重要的。

一项研究结果表明：现代社会的人每天都会生气。愤怒不但使你的健康受损，忧郁、焦虑、恐惧等恶劣情绪，使你对他人怀有敌意，严重影响你的工作表现。但是你可曾静下心来仔细想过“怒”从何来吗？要控制愤怒的情绪，就要找出怒气的根源。



心理学家把发怒分为两类。一类是因为时间运用不当或资源不足所致。比如，上班堵车迟到而被责骂、扣奖金，或者与同事为一些小事而争执等。这种在急迫、焦虑下引发的怒气，来得快也去得快，负面效应较小，运用一些行为策略就可获得改善。另一类的发怒比较严重，专家们称之为“毁灭性”的发怒。这类发怒经常是愤怒压抑累积的结果，一旦发作，对自己和他人都有很大的杀伤力。因此专家建议：学会理智地与愤怒共舞。

你最好在感觉自己要发怒时让自己的情绪暂停 1 分钟，千万不要立即失去控制。如果还是觉得怒气难抑，最好先借故离开一下，或是给自己倒杯水喝。就算它不能完全熄灭你的心头之火，至少可以让你降降温。挨过了这关键一刻，你就可以比较冷静地看问题了。

需要注意的是，学会理智地对待愤怒，是让你学会控制情绪、保持冷静，而并非让你遇到所有的不如意时，总是努力压抑所有的愤怒。因为，对于某些愤怒而言，逃避你的真实感受并不会令它们消失，只是让它们在你的心里换了个位置而已。一天不解决，你就会一直被困扰。而且，时间一长，对自己的健康无利，所以要学会释放不快乐的情绪。

能够清楚地感知自己不快乐的人，比那些弄不清楚自己状态的人，更能走出悲伤的阴影。所以，首先我们必须承认并接受自己不快乐的事实。比如，工作上遇到棘手的问题，而最后限期又步步逼近导致与同事因一点小事发生争执；犯了错误，被上司狠狠批评……这时，你就会感到不快乐，心情很难变好。当你遭遇不快乐时，你是否去刻意地压制它或默默承受，强作欢颜？发现自己不快乐，不妨休息一下，容许自己发发呆，少做一点事，等情绪调整过来，以好心情重新开始。如果有特殊情况，你可以暂时隐藏不快乐的情绪，但不要藏得太久。然后，你可以告诉你的家人、朋友，请他们分担一下。

情绪的潮起潮落、时高时低，是再正常不过的了。虽然你无法回避工作上的不快乐，但你至少可以让自己以一种积极的心态接受不快乐。大度地接受自己的不快乐，是释放工作压力、放松心情的好方法。之后，找出

影响了你的心情、使你感到不快乐的原因，也许和你的身体状况有关，也许和你的工作进度有关。有时你会发现，好像没什么特别的原因导致你不快乐，那很可能是因为工作压力太大，心理和身体的长期疲劳所致。这时，你应该安排假期去休息放松一下了。

总之，你有不快乐的权利，也有让自己重新快乐起来的义务。当你不快乐时，就不要让自己表现出很快乐的样子，那并不能真正缓解、放松你的心情。只有你接受自己不快乐的事实，才能真正使自己放松。

瑞京是一家保险公司的推销员。她曾参加过自我激励课程的培训，因此，她每天在上班的路上，就自我暗示：“今天我一定能卖出保险！”瑞京到公司后，一边翻看客户名录，一边鼓励自己。的确，每天的状况都差不多，总是有客户来咨询。面对挑剔的客户，她都耐心地解释条款并委婉地劝服，但是，成功的概率却总是不那么令人满意。下班后，极度疲惫的她感到非常失望，有时甚至悲伤得不能自抑，不禁痛哭失声。

也许，你会嘲笑瑞京的软弱，但你没有从她的泪水中看到发泄后的轻松吗？那是卸下职场伪装和志在必得的重压之后，回归她最真实的自我。

如果你尽了一切努力，结果仍不如人意，你就有不快乐的权利。也许在努力的过程中，你只是方法不对、技巧不合适，没关系，痛哭之后，可以重新开始！

自我激励

“日复一日，我会在各方面干得越来越好。”这是法国心理治疗专家埃米尔的一句名言。在20世纪20年代，这句话在欧美广为流传。当时，人们在每天规定的时间内重复这句话，每当头脑中闪现退缩的想法时也会重复这句话。诚然，当你的心情暗淡时，一句夸奖的话语会使你变得开朗；当你遭遇工作的重大压力时，你不妨告诉自己：“没问题！这有什么难的！”

世界拳王阿里在赛前总要自我夸奖一番，就算他的情绪再怎么糟糕，也会立即变好。他总是告诉媒体：“我将在5秒内把对手击倒，他肯定招架



不住。”阿里说这句话只不过是他在自我激励而已。而他的对手听到后，自信心必然发生动摇。比赛前当裁判解说规则时，阿里便会瞪着对手，像是在告诉他，我会让你知道我的厉害。这些都是阿里擅长自我夸奖的表现。

现代社会的人们，来自生活、工作的重重压力让人透不过气来，所以每个人都更应该学会夸奖自己。“我非常优秀”、“这件事我做得真是完美”之类简单的话就会让你心情大好，让你忘却各种困难和压力的侵袭，从而带着必胜的信心去面对。在充满竞争的现代社会中，始终陪伴你、鼓励你的不是领导，也不是同事，他们都不能做到这一点，唯有你自己才能激励你更好地迎接每一次挑战。

在工作中，你可能只是一个小职员——一个不起眼的小角色，没人会注意你。你感到自己完全不被人重视，而且也没有任何机会施展自己的才能，因而感到挫败，从而对工作和身边的人逐渐失去兴趣。这时，你的自我夸奖、自我激励是帮助你摆脱困境、获得好心情的最好办法。

工作中，你应该积极主动地向前迈进一步，说“我行，我可以”，去争取表现你自己的机会。比如，一个项目即将开展，你可以主动承担一些上司急于解决的问题，或者主动地帮助同事做一些你分外的工作。你身边的人会越来越认识到你的存在，你在上司、同事心中的位置也会发生显著的变化，从而最大限度地缓解工作、人际关系上的压力，收获一份好心情。

质量为王

无论是谁，都不可能一开始便拥有显赫的地位和雄厚的可利用的资源，但是这有什么关系呢？在你的人生道路上，在每一件你分内的事情上，你都应该拥有追求和达到完美与卓越的态度，你也应该付出自己的全部努力去追求更好的结果。不管你从事任何职业、任何工作岗位，你都可以成就自己的完美。

达·芬奇为了使自己的绘画技巧趋于完美，非常积极努力地提升自己的绘画技巧，甚至到了极为苛刻的地步。为了画好《蒙娜丽莎》，他曾经观

察了上千万不同的人在各种情况下的笑容，并在动笔作画之前打了上千张草稿。有一次，他涂掉了一张很好的试画作品，有人非常不解，问他：“为什么这么好的画作却要将它涂掉呢？这样岂不是很可惜？”达·芬奇回答：“一张没有达到完美的画作是我所不能忍受的。”他相信自己的画作能够达到一个更完美的高度。在这种心态的指引下，他最终做到了。达·芬奇的画作，尤其是他的《蒙娜丽莎》成为绘画史上一颗璀璨的明珠。



3. 完胜的目标——重视结果

尽最大努力冲刺

一个人优柔寡断是很难称得上是具有执行力的，只有动作迅疾、行动敏捷，才有可能在激烈的竞争中获得胜利，才称得上是具有真正执行力的人。这就像在拳击场上一样，不论你有多好的素质、多高的水准、多硬的功夫，但是如果你的动作不够敏捷，就把握不住那转瞬即逝的机会。

巴鲁克是美国著名的犹太实业家，他在 30 岁时就成为人人羡慕的百万富翁。他知识丰富、聪明过人，曾被美国政府委以多项重任。说起他的成功，不能不归功于他那迅速行动的能力。1898 年，年轻的巴鲁克和父母亲还住在一起。当时，正迅速崛起的美国 and 老牌帝国主义国家西班牙进行了一场战争。西班牙那曾百战百胜、威名远扬的船队远征美洲，却在圣地亚哥附近被美国海军一举打败。这天晚上，巴鲁克从广播里听到了这个消息，他估计各地证券市场的美国股票将会大幅度上涨，于是连夜朝自己的办公室赶去。其实，第二天是周一，按照美国证券交易市场的规矩，周一是不开盘的，但英国的证券市场却照常营业。他这么着急地赶回去，就是要通过长途通信着手运作自己的股票资金。可是，当时实在是太晚了，去纽约的客运火车已经没有班次。巴鲁克毫不犹豫地租下一列专车，终于在黎明之前赶到自己的办公室。当伦敦股市开始交易的时候，他果断地卖出买进，做成了几笔“大生意”。他的财产就此大

幅升值，而他也为自己赚到了第一桶金。

通过这个例子，我们可以反思一下。

- 你能从一条与经济没有任何直接关系的新闻中获得自己致富的信息吗？
- 你获得了这条信息，能够立刻做出相应的决策吗？
- 你做出了决策，能够毫不犹豫地立即行动吗？
- 你开始行动了，但是在行动受阻时，能够想尽办法克服重重阻碍吗？

实际上，巴鲁克在处理第四个问题时所采用的是超常规思考。如果不是果断地租下一列专车，那么他就不可能及时赶回自己的办公地点；如果按照本地正常的交易时间，那他也就不可能在第一时间里完成自己的交易。正是由于他总是能够比他人更早一步，所以便总是能够及时抢占制高点。

“在当今世界上，不再是大的吃掉小的，而是快的吃掉慢的。”这是一位商界成功人士所总结的话。快，表示速度，表示敏捷，是行动力的典型体现。中国兵法上有一句话叫“兵贵神速”，只有以迅雷不及掩耳之势，才能先发制人、夺得先机。

力求最佳

人生好像是爬山，最开始必须有一种达到山顶的强烈欲念。但如果你只是想，只是不满足你现在还在山谷中，那你还是不会达到山顶的。如果你只是悠闲地望着山顶，或是想象自己已经到了那里，那你也绝不能到达山顶。你必须一鼓作气地从低到高逐个征服每座山峰，并在此过程中向着卓越的方向前进。

假如你不追求卓越，你就不会去追求做到“更好”，但是，你也不会在工作中享有荣誉。如果你回头来看，就会很惊讶地发现，以前你没有受到重用，是因为你没有全心全意地力求最佳。实际上，你的老板是很有眼光的，关键看你怎样要求自己，把自己定位在什么水平上。



在公司中，普遍存在着这样一种人，他们认为自己什么都做好了，真的是这样吗？你真的已经做得尽善尽美了吗？你真的已经发挥了自己的最大潜能吗？

张某现在是一家公司的老板，以前他只是一名普通的推销员。他奋起的源泉是他在一本书上看到的一句话：每个人都拥有超出自己想象 10 倍以上的力量。在这句话的激励之下，他反省自己的工作方式和态度，发现自己错过了许多可以和顾客成交的机会。于是，他制定了严格的行动计划，并将计划付诸于每天的工作。2 个月后，他回过头查看自己的进展，发现业绩增加了 2 倍。数年以后，他已经拥有了自己的公司，在更大的舞台上检验着这句话。

每个人都有一种突出的才能。不论你的特色是什么，都不要把自己隐藏起来，应该积极地把自己的才能挖掘出来并发挥得淋漓尽致。

尚可的工作表现人人都可以做到，只有不满足于现状，才能做到最好。没有人可以做到完美，但是，当你不断增强力量、提升自己的时候，你对自己的要求会越来越高，这本身就是一种收获。

如果你渴望得到重用，如果你希望让你的老板觉得你不可取代，那么你一定要从内心里决定做第一。这样在你的意识中你才会有信心做到完美，你才会真正成熟起来。

卓越就像是一块厚重的磨石，它会不断地砥砺你，直到把你“打磨”到最完美。也许十全十美永远难以企及，但是，只要你不不停地追求，终将有所突破。

“没有最好，只有更好。”这是值得每个人铭记一生的格言。只有懂得追求卓越，你才能将一切都完成得尽善尽美。追求更好的，你才能出类拔萃。

第 12 章

执行力定律

隐藏在执行力背后的是雷厉风行的作风，是毫不放松的态度，是以一敌百的能力。增强执行力，务必要严格要求自己。如果能够摸透执行力的脾性，深谙执行力定律，那么就能帮助你在严格要求自己增强执行力的时候，省一些力气，少走一些弯路。本章挖掘出了几条“执行力定律”——第一时间定律、木桶定律、80/20 法则，看了这些相信你就如被掉落的苹果砸中脑袋的牛顿一样，给你曾经百思不得其解的问题一个交代了。



1. 执行力的第一时间定律

马上执行

一张地图，不论多么详尽，比例多么精确，它永远不可能带着它的主人在地面上移动半步。一个国家的法律，不论多么公正、详尽，永远不可能防止罪恶的发生。任何宝典，也永远不可能创造财富。只有行动才能完成这一切。

有人问一位成功人士：“你这么成功，曾经遇到过困难吗？”

他说：“当然！”

“你是如何处理的呢？”

答道：“马上行动！”

“那你遇到经济上的重压时呢？”

答道：“马上行动！”

“在人生过程中遇到困难都这么处理吗？”

“对，马上行动！”

立即执行是个非常好的习惯。但是为什么大部分人总是做不到呢？有些人一行动就总往消极的、失败的方向去想，这种未上阵就打算逃跑的心理束缚了他们前进的步伐；而大多数人对改变多少都有一种莫名的紧张和不安；另一些人出于人类自我保护的本能，因为害怕失败不愿付出而害怕行动，因为对他们来说，一旦付出就意味着“失去”，而行动就意味着要

付出。

人类的伟大发明和所有促进社会进步的成功案例，首先都是一个个想法付诸实施所得的结果。人世间的事情没有任何一件是绝对完美的，如果要等所有条件都具备以后才去做，那就只能永远等待下去了，而人类社会也就止步不前了。当你研究“人”（包括成功人士与普通大众）时，会发现他们分别属于两种类型。成功的人都很主动，我们叫他们“积极主动的人”；那些庸庸碌碌的普通人都很被动，我们叫他们“被动的人”。仔细研究他们的行为，可以发现这样一个原理：积极主动的人都是不断做事的人，他们想到了什么就会立刻去做，真的去做，直到目的达到为止。被动的人都只想不做，他们会找各种借口拖延，直到最后，他证明这件事“本来就不应该做”、“我没有能力去做”或“现在做已经来不及了”为止，最终的结果就是事情没有被完成。

如果我们总是犹豫不定、不敢行动，成功之门对我们永远都是关闭的。那么我们如何改掉这种不良习惯呢？首先要每天检讨自己，看自己是否能做到凡事说做就做。还有，每天一早起床就要暗示自己什么事情都要马上行动。

但是，我们需要注意，并不是每件事情都那么紧急，如果我们每件事情即时处理，相信我们会变得非常紧张，甚至有时会有点分不清主次。所以处理事情立刻行动是基本的原则，但是，遇事考虑一下轻重缓急，也是非常必要的。将一些不必马上处理的事情放在待处理的文件中，等到手头上最需要解决的问题处理完毕以后，再找到它并予以解决。

先下手为强

有一个发生在纽约的真实案例：弗兰克前往纽约市的某家大银行就职。他的底薪比一般人高，因为他能力很强且业绩斐然。刚进入这家银行时，他被分到了一间私人办公室。每天，他都一个人在办公室待着，等待着上司来安排工作。但是，很多天过去了，根本没有人来找他，他



也确实无事可做。这使他非常不安，于是，他开始考虑一个可实行的计划。

半个月后，他的计划已经考虑成熟了。这时依然没有人来找他，他实在待不住了，便跑到总裁办公室，对总裁说：“你付给我这么高的薪水，却不给我事干，这让我受不了。”他接着便把自己的计划告诉了总裁：“当我坐在那里无所事事时，一直在思考一个如何增加银行业务的计划。”

这位总裁听了之后非常兴奋，对他说：“思考和计划是很有价值的东西”，请他继续说下去。弗兰克继续说：“我建议成立一个债券部，并在各大媒体上进行广告宣传，把它当做我们业务的一大特色来推广。”

“什么，我们银行登广告？自从开业以来，我们从未登过任何广告，而且我们的业务一直都很不错。”这位总裁很惊讶。

“现在到了应该登广告的时候了。而第一个做宣传的就是我筹划成立的新债券部门。”弗兰克郑重其事地说。

积极行动的人通常都会赢，弗兰克先生赢了，因为他付诸行动的这个计划，使这家银行成为美国最有实力的金融机构之一。另外，这次行动的另一项结果是，弗兰克先生随着银行一同成长，最后成为这家银行的总裁。

空想不能代替实际的行动。要想做一个有成就的人，就应该选择从行动开始，这样才能赢得各方面的尊重和支持。每个人的潜能几乎都是无穷的，而潜能可以通过行动来挖掘，这样或许会有意想不到的成功。

2. 执行力的“木桶定律”

必须全面执行到位

2010年3月14日，国务院总理温家宝在人民大会堂与中外记者见面，并在回答记者提问时讲到“今后几年，道路依然不平坦，甚至充满荆棘，但是我们应该记住这样一条古训：行百里者半九十。不可有任何松懈、麻痹和动摇。”“行百里者半九十”出自《战国策·秦策五》。意为行程一百里，走了九十里才算完成了一半。比喻做事越接近成功越困难。也说明要完成最后10%的工程，却要花费50%的工作量。

全面执行到位就是满足上司或老板的意愿，并将事情处理得恰到好处。有一个全面执行到位的成功案例就是“致加西亚的信”。

美西战争发生后，美国必须立即跟古巴的起义军首领加西亚将军取得联系。加西亚将军在古巴丛林里——没有人知道确切的地点，所以无法写信或打电话给他。但美国总统必须尽快地获得他的合作。该怎么办呢？有人向总统举荐说：“有一个名叫罗文的人，他有办法找到加西亚，也只有他才能找到。”

他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。他拿了信，把它装在一个油布制的口袋里，封好，吊在胸口，划着一艘小船，四天后的一个夜里在古巴上岸，消逝于丛林中，接着在三周之后，从古巴岛那一边出来，已徒步走过危机四伏的国家，把那封信交给了加西亚。



罗文送的不仅仅是一封信，而是美国的命运，整个民族的希望。

这个送信的传奇故事之所以在全世界广为流传，主要在于它倡导了一种伟大的精神：忠诚、敬业、勤奋。

细节决定成败

有人说，细节无关紧要，忽略它没有什么关系。如果你这样认为的话，那就大错特错了。俗话说：成有成的道理，败有败的缘由。既然如此，无论在大事上，还是在小事上，都要做到“一丝不苟”。只有这样，才能稳操胜券。

生活中细节最容易为人所忽视，所以也最能反映一个人的真实状态，因而也最能表现一个人的修养。正因为如此，透过细节看人，逐渐成为衡量、评价一个人的最重要的方式之一。

一个小伙子经人介绍认识了一位才貌并不出众的姑娘。第一次见面后他决定继续保持联系，他的重要理由就是：当他们在看电影的时候那个女孩吃完了手中的冰激凌后，把包装纸缠在木棒上并始终拿在手里，直到走出影院才投进垃圾箱。女孩十分自然，不像是故意做出来的。仅此一个细节，体现了她良好的教养；仅此一个细节，他们终于喜结连理。

其实，对于细节的敏感不仅仅体现在这些方面。很多时候，人们对于个人的评价，也时常要受到一些细节的影响。我们展示完美的自己很难，因为这需要每个细节都完美；但毁坏自己非常容易，只要一个细节没注意到，就会给自己带来无法挽回的影响。

个人的发展需要两个重要因素——执行力是内在的动力，细节是外在的表现。如果细节反映一个人的整体形象，那么执行力折射的是一个人的整体素质。芸芸众生中能做大事的实在太少，大多数人还只能做一些具体的事、琐碎的事、单调的事。也许你的人生过于平淡，也许总是充满着鸡毛蒜皮，但这就是工作，这就是生活，是成就大事必不可少的基础。一个

社会、一个国家决不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少各类制度、规则，缺少的是对规章、条款不折不扣地执行。

对于一家企业来说，每个细节都决定着最终的执行效果；而对于个人来说，对细节的完美处理决定着人生向更高的方向发展。

细节的成功看似偶然，实则孕育成功的必然。细节并不是孤立存在的，就像浪花显示了大海的美丽，但必须依托于大海才能存在一样。

第

3

篇



3. 执行力的 80/20 法则

美国企业家威廉·穆尔在为格利登公司销售油漆时，第一个月仅挣了 160 美元。他仔细分析了自己的销售图表，发现他的 80% 收益来自 20% 的客户，但是他却对所有的客户花费了同样的时间。于是，他要求把他最不活跃的 36 个客户重新分派给其他销售员，而自己则把精力集中到最有希望的客户上。不久，他一个月就赚到了 1 000 美元。穆尔从未放弃这一原则，这使他最终成为了凯利·穆尔油漆公司的主席。

帕累托曾提出，在意大利 80% 的财富为 20% 的人所拥有，并且这种经济趋势存在普遍性。后来人们发现，在社会中有许多事情的发展趋势，都迈向了这一轨道。目前，世界上有很多专家正在运用这一原理来研究、解释相关的课题。例如，这个原理经过多年的演化，已变成当今管理学界所熟知的 80/20 法则，即 80% 的价值是来自 20% 的因子，其余的 20% 的价值则来自 80% 的因子。

80/20 法则也被推广至社会生活的各个部分且深为人们所认同。例如，在企业中，通常认为 80% 的利润来自 20% 的项目或重要客户；经济学家认为，20% 的人掌握着 80% 的财富；心理学家认为，20% 的人身上集中了 80% 的智慧。推而广之，我们可以认为，在任何大系统中，约 80% 的结果是由该系统中约 20% 的变量产生的。

对于个人执行力来说，80/20 法则同样适用。它的一个重要启示是：避免将时间花在琐碎的多数问题上，因为就算你花了 80% 的时间，你也只能

取得 20% 的成效：你应该将时间花于重要的少数问题上，因为掌握了这些重要的少数问题，你只花 20% 的时间，即可取得 80% 的成效，就能达到“四两拨千斤”的效果，其执行的力度也就不言而喻了。

第

3

篇